

برمودای فروشندگی

نویسندگان:

سیدعلیرضا هاشمی - سیدفریدالدین علامه

سرشناسه	هاشمی، سیدعلیرضا، ۱۳۵۴ -
عنوان و نام پدیدآور	برمودای فروشنده‌گی / نویسندگان سیدعلیرضا هاشمی، سیدفرید علامه.
مشخصات نشر	اصفهان: هرمان، ۱۳۹۷.
مشخصات ظاهری	۱۵۵ ص:؛ ۱۴/۵×۲۱/۵ س.م.
شابک	۹۷۸-۶۲۲-۶۱۳۴-۲۲-۴ ریال: ۲۰۰۰۰۰
وضعیت فهرست‌ریسی	نیپا
موضوع	فروشنده‌گی
موضوع	Selling
موضوع	فروشنده‌گی -- جنبه‌های روان‌شناسی
موضوع	Selling -- Psychological aspects
شناسه افزوده	علامه، سیدفرید، ۱۳۶۲
رده بندی کنگره	۱۳۹۷ ۴۲۰۸۵/۵۴۳۸/۲۵HF:
رده بندی دیویی	۶۵۸/۸۵:
شماره کتابشناسی ملی	۵۴۳۸۴۹۷ :



اصفهان - خیابان چهارباغ بالا - نرسیده به زرم - پلاک ۲؛ شماره تماس: ۰۹۱۳۱۱۷۲۶۰۲

نام کتاب: برمودای فروشنده‌گی

نوبت چاپ:

نویسندگان: سیدعلیرضا هاشمی

اول

سیدفرید علامه

سال چاپ: ۱۳۹۷

مدیر تولید: سیدمحمد رضا سمسارزاده

تیراژ: ۲۰۰۰ جلد

طراح جلد: سحر راد هوش

قیمت: ۲۰۰۰۰ تومان

صفحه آرا: اکرم ملک نژاد

شماره استاندارد بین المللی کتاب:

پایگاه اینترنتی:

۹۷۸-۶۲۲-۶۱۳۴-۲۲-۴

www.iranpub.com

فصل اول: پنج قانون ارتباط.....	۹
فروشنده‌گی صرفاً حرف زدن نیست.....	۱۳
شما به هیچ کس چیزی را نمی‌فروشید.....	۱۴
اولین قانون ارتباط.....	۱۶
پس سؤال کنید، اما چه سؤالی؟.....	۱۶
سؤالاتی که کلمه‌ی "چرا" شروع بشوند.....	۲۱
دومین قانون ارتباط.....	۲۴
گوش کنید به گوش دادن ادامه دهید.....	۲۴
وقتی روال می‌تواند به گوش کنید، درست به جواب آنها گوش دهید.....	۲۸
سومین قانون ارتباط.....	۳۰
بنابراین با طرف مقابل در دست‌فشار کنید.....	۳۰
ارتباط دو جانبه در واقع یک طرفه است.....	۳۴
در بهترین گفت و شنودها با هم توافق می‌شود، ممکن است اتفاق بیفتد.....	۳۵
چهارمین قانون ارتباط.....	۳۶
از موج خارج نشویم.....	۳۶
علامت‌های اخطار از موج خارج شدن.....	۳۷
پنجمین قانون ارتباط.....	۴۰
با هر کسی به زبان خودش صحبت کنید.....	۴۰
اگر حرفی که می‌زنید حیثیتاً بد فهمیده شود.....	۴۲
به خاطر یک ارتباط خوب برای عوض کردن جمله بندی مشتریان درنگ نکنید.....	۴۶
خلاصه‌ای از فصل اول.....	۴۷
لازمه‌ی فروشنده‌گی.....	۴۹
فصل دوم: نکته‌های سؤال کردن توسط فروشنده و اعلام تصمیم خریدار... ..	۵۱
چطور می‌توان دیگران را وادار به تصمیم‌گیری کرد؟.....	۵۳

- نکته ی اول..... ۵۴
- بی جا سوالی را مطرح می کند..... ۵۴
- نکته ی دوم..... ۵۷
- سوالش را بجا مطرح نمی کند..... ۵۷
- نکته سوم..... ۵۹
- سوال لازم را در جایش مطرح نمی کند..... ۵۹
- نکته چهارم..... ۶۱
- سوال را بجا مطرح نمی کند..... ۶۱
- چهار نوع پرسش فروشنده ها سوالات درست را مطرح نمی کند..... ۶۳
- نشانه هایی از یک پرسش نامناسب..... ۶۴
- طریقه ی پیدا کردن سیارها خریدار به توسط فروشنده..... ۶۵
- چند نمونه از مثال هایی که خریدار را آگاه می کند تصمیم گرفتن است..... ۶۹
- خریدار موقع تصمیم گیری علاقه مند به..... ۷۱
- چند مورد از علائم تصمیم..... ۷۵
- چند تغییر وضعیت بدن که نشان دهنده ی علائم تصمیم می باشد..... ۷۹
- تکنیک دو پهلوی..... ۸۲
- تکنیک درخواست منطقی..... ۸۴
- فصل سوم: ایرادها..... ۸۷**
- آزمایش ماهیت حقیقی ایرادها و نشان دادن..... ۹۰
- جبهه گیری نادرست در برابر ایرادها..... ۹۲
- اغلب ایرادها نشانه تمایل هستند..... ۹۳
- تمام ایرادها..... ۹۵
- تکنیک تشخیص نوع ایراد..... ۱۰۵
- روش برخورد با ایراد بی ریا..... ۱۱۵
- ایراد بی ریا ناشی از یک سوء تفاهم..... ۱۱۶
- روش برخورد با ایراد بی ریا ناشی از یک سوء تفاهم..... ۱۱۷

- ۱۲۷ فصل چهارم: دیسک
- ۱۲۹ تاریخچه دیسک
- ۱۳۴ رفتار چیست؟
- ۱۳۵ انواع تیپ شخصیتی دیسک
- ۱۳۵ روش فروش حضوری و رفتار با مشتری سلطه گر
- ۱۳۶ روش فروش حضوری و رفتار با مشتری تاثیر گذار
- ۱۳۷ روش فروش حضوری و رفتار با مشتری تغییر پذیر
- ۱۳۸ روش فروش حضوری و رفتار با مشتری قانون گذار