



فروش موفق

(ابتکارات حرفه‌ای فروشندگی)

نویسنده: پیمان وجدانی کبابا



انتشارات آشنایی

سرشناسه : وجدانی کیا، پیمان، ۱۳۶۵ -
 عنوان: فروش موفق (ابتکارات حرفه‌ای فروشندگی)
 نام پدیدآور: پیمان وجدانی کیا
 مشخصات نشر: تهران: آشنایی، ۱۳۹۸
 مشخصات ظاهری: ۴۸ ص
 شابک: 1-18-6897-622-978
 جمعیت فهرست‌نویسی: فیپا
 موضوع: فروشندگی
 موضوع: Selling
 موضوع: مدیریت فروش
 موضوع: Sales Management
 رده‌بندی کتا: ۵۴۳۸/۲۰۱۳۹۸ PIR
 رده‌بندی دیویی: ۶۵۸.۸
 شماره‌ی کتاب‌شناسی ملی: ۶۰۴۵۸۶۱



انتشارات آشنایی

- نام کتاب: فروش موفق (ابتکارات حرفه‌ای فروشندگی)
- پدیدآور: پیمان وجدانی کیا
- ناشر: انتشارات آشنایی
- طرح جلد: سعیده اکبریان
- نوبت چاپ: اول ۱۳۹۸
- شمارگان: ۱۰۰۰
- قیمت: ۱۹۵۰۰ تومان
- شابک: 1-18-6897-622-978

نشانی: تهران - صندوق پستی ۳۳۹۹ - ۱۵۸۱۵ - انتشارات آشنایی

تلفن مرکز پخش: ۱۹ ۸۸ ۱۶ ۳۳ - ۰۲۱ / ۹۲ ۸۴ ۹۲ ۳۷۰ ۹۱۲

Email: ashenaei_pub@yahoo.com

فهرست مطالب

۵.....	مقدمه
۷.....	ترفندها
۸.....	ترفند اول؛ رهگذران را با ترفند لبخند جذب کن
۱۰.....	ترفند دوم؛ داوم لبخند همراه با صحبت
۱۱.....	ترفند سوم؛ محض ورود مشتری از او پذیرایی کنید
۱۳.....	ترفند چهارم؛ بلند شدن و سپس دست دادن با مشتری
۱۴.....	ترفند پنجم؛ کمک های شایسته شناخت نیاز مشتری
۱۵.....	ترفند ششم؛ پرهیز از پرسش های ترفنی و کارهای نامتعارف
۱۷.....	ترفند هفتم؛ صحبت با حرکت بدن و بهره
۱۸.....	ترفند هشتم؛ بحث مسائل سیاسی و اقتصادی را باز نکنید
۱۹.....	ترفند نهم؛ سر شوخی را باز نکنید
۲۱.....	ترفند دهم؛ از ظاهر مشتری و حسن او تعریف کنید
.....	ترفند یازدهم؛ جنس مورد نظر خود را به خوبی تبلیغ کنید و به مشتری
۲۲.....	فرصت انتخاب دهید
.....	ترفند دوازدهم؛ اصرار به فروش نکنید و به مشتری پیشنهاد گشت مجدد
۲۳.....	بدهید
.....	ترفند سیزدهم؛ ویزیت و تبلیغ دوم متفاوت از تبلیغ اول نیست مشتری
۲۴.....	جا می خورد

- ترفند چهاردهم؛ قبل از فاکتور یک خاطره برای مشتری تعریف کنید... ۲۶
- ترفند پانزدهم؛ روی اجناس قیمت واقعی را بزنید و بر روی آنها تبلیغ واقعی کنید..... ۲۷
- ترفند شانزدهم؛ پرهیز از دروغ..... ۳۱
- ترفند هفدهم؛ هیچ وقت در چشمان مشتری خیره نشوید..... ۳۲
- ترفند جدهم؛ لحن صدای فروشنده موفق..... ۳۴
- ترفند نوزدهم؛ عدم حقیب جوایز و قرعه کشی تخفیف..... ۳۵
- ترفند بیستم؛ حور..... ۳۷
- فروشنده مبتدی، تمرین پس گرفته می شود..... ۳۹
- فروشنده حرفه‌ای؛ هیچ وقت از دست در برابر مشتری کوتاه نیا..... ۴۱
- فروشنده‌ای با نمره ۲۰؛ خودش را با مشتری ثابت می کند..... ۴۲
- پیشرفت کردن؛ جدایی از کار قبلی و رسیدن به مقام‌های بهتر..... ۴۴
- نتیجه گیری..... ۴۷

مقدمه

با درود بی پایان خدمت همه‌ی خوانندگان گرانقدر و فارسی‌زبان در سراسر ایران و جهان و آرزوی سلامتی و سرفرازی برای یک عزیزان گرانقدر ایران، با توجه به اهمیت اقتصاد در جوامع جهانی و همین‌طور در کشور دوهزارمان و همچنین به خاطر اینکه نظام بانکی در هر ملت و دولت وابسته به پول بوده و پول در گِرو بازار است. بنابراین باید در نظر داشت که مهمترین قسمت هر نظام اقتصادی بازار بوده و آخرین مرحله‌ی اعضای کالا متناسب با تقاضا در هر جامعه‌ای متوسل به فردی است نه جنس‌های فن‌آوری شده و آماده به فروش را در اختیار متقاضی (خریداران) قرار دهد.

و این فرد چه زن، چه مرد همان شخص مورد نظر بوده یعنی:

«فروشنده»

و بر آن شدیم تا با استفاده به راهنمایی‌های پروفسور آلبرت محرابیان دانش‌آموز برجسته جیمز. ای، راسل، استاد بازنشته

دانشگاه کالیفرنیا در زمینه‌ی روانشناسی کلامی و مبتکر نسبیت کلام براساس احساسات و منطق رفتاری و تحقیق و تفحص در امر بازار و افراد موفق در اتحادیه‌ها و اصناف در کشور عزیزمان ایران فاکتورهای موفقیت شما عزیزان را در امر فروشندگی و ترفندهای حبابه‌ای آن برای شما دوستان فراهم کنیم. امیدوارم که با اجرا کردن این ترفندها در زمینه‌ی فروشندگی خود در مام اصناف موفق باشید.

دوستدار شما

پیمان وجدانی کیا