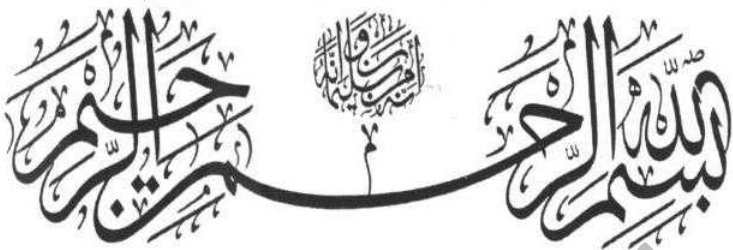


۱۵/۳۲۲۷



استراتژی های شغل شریف فروشنده گی

نام مؤلف:

معصومه کر دعلی پور

محمد کر دعلی پور

محبوبه کر دعلی پور



انتشارات سرفراز

استراتژی‌های شغل شریف فروشدگی

✱ تالیف: معصومه کردعلی پور، محمد کردعلی پور، محبوبه کردعلی پور

✱ ناشر: سرافراز

✱ تعداد صفحات: ۶۲ صفحه

✱ نوبت چاپ: اول - ۱۳۹۶

✱ شابک: ۵-۲۱۳-۳۶۲-۶۰۰-۹۷۸

✱ شمارگان: ۱۰۰۰ جلد

✱ قیمت: ۸۰۰۰ تومان

کلیه حقوق برای مولف محفوظ است.

شناسه	کردعلی پور، معصومه، ۱۳۵۸ -
عنوان	استراتژی‌های شغل شریف فروشدگی / تالیف معصومه کردعلی پور، محمد کردعلی پور، محبوبه کردعلی پور.
مشخصات نشر	ک.ج: سرافرازان البرز، ۱۳۹۶.
مشخصات ظاهری	۶۳: ۵/۱۴ × ۵/۲۱ س.م.
شابک	۹۷۸-۶۰۰-۳۶۲-۲۱۳-۵
وضعیت فهرست نویسی	فیب
موضوع	فروشدگی
موضوع	Selling
شناسه افزوده	کردعلی پور، محمد، ۳۶۲ -
شناسه افزوده	کردعلی پور، محبوبه، ۱۳۶۴ -
رده بندی کنگره	۱۳۹۶: ۵ الف ۵۴۳۸/۲۵ HF۵۴۳۸
رده بندی دیویی	۶۵۸/۸۵
شماره کتابشناسی ملی	۴۷۷۰۴۷۰

مرکز بخش: نمایشگاه و فروشگاه تخصصی کتاب دانشگاهی خوارزمی

کرج - رجایی شهر - بلوار مؤذن شرقی - روبروی بانک ملی دانشگاه آزاد - بلاک ۳۲

تلفن: ۰۲۶-۳۴۴۲۱۵۹۵

فهرست مطالب

صفحه	عنوان
۱	سخنی درباره نویسندگان
۳	پیشگفتار
۴	مقدمه
۷	۱- اثراتری و شناخت افراد موفق و موفقیت
۱۱	فروشندگی چیست؟
۱۴	استراتژی تبلیغ
۱۷	استراتژی شخصیت فروش
۲۱	استراتژی تحقیقات بازار
۲۴	استراتژی ارتباط قوی
۲۵	قانون ۸۰/۲۰ مشتری یابی
۲۶	تکنیک های فروش در بازاریابی
۲۶	استراتژی قانون ۷۰/۳۰
۲۷	استراتژی فروش در بازاریابی
۲۷	استراتژی شناخت گروه هدف
۲۸	استراتژی ارجاع، مهمترین کلید فروش
۲۹	استراتژی ارتباطی
۳۰	۱- تکنیک نهایی سازی فروش

صفحه	عنوان
۳۰	۲- تکنیک های فروش در بازاریابی
۳۰	۱-۲ تکنیک دعوت
۳۰	۲-۲ تکنیک جایگزینی
۳۱	۳-۲ تکنیک مراقبت
۳۱	۴-۲ تکنیک ثانویه
۳۲	۱-۲ تکنیک رویه تند
۳۲	۶-۲ یک اندازه
۳۲	۷-۲ طراحی افزایش فروش
۳۳	استراتژی فروش قدیمی
۳۳	استراتژی برنامه و مباحث قبل از ه (قاب)
۳۵	استراتژی پاسخگویی به مخالفت های مشتریان
۳۵	۱- روش فلدمن
۳۶	۲- روش گلدمن
۳۶	۳- همیشه برنامه ریزی قبلی داشته باشید
۳۹	هماهنگی فروش با بازاریابی رابطه مند
۳۹	استراتژی رقابت با خود برای فروش بیشتر
۳۹	استراتژی افول قابت محصول
۴۰	استراتژی نگرش مثبت فروشندگان

صفحه	عنوان
۴۳	استراتژی شناخت خود، رقیب و مشتریان هدف
۴۴	۱- ایجاد رابطه برد-برد (win-win)
۴۵	حالت برنده - بازنده
۴۶	حالت برنده - برنده
۴۶	ایجاد رضایت مشتری
۴۷	استراتژی موفقیت در فروش
۴۸	استراتژی چگونه روش دهی خرابی بودن؟
۴۹	استراتژی افزایش فروش
۵۰	استراتژی متمرکز بر مشتریان
۵۹	سخن آخر
۶۱	منابع

پیشگفتار

در قرن حاضر، در سراسر جهان روش های جدیدی با درآمد بیشتر تولید می شود. هر آن فعالیت جدید صورت می گیرد که همه آنها موفقیتشان وابسته به موفقیت فروشندگان دارد. تمامی شرکتهای تجاری بزرگ و سازمان ها بدون فروشندگان نمی توانند. یکی از عوامل مهم فروش آموختن از متخصصین می باشد. ما می توانیم همه مسائل را با آزمون و خطا حل و فصل کنیم، هزینه فروش را دست رفته مهم ترین عاملی است که ما را به این وا میدارد تا از آموختگان این راه بهره بجوییم و تمرکز اصلی را بجای آزمایش و آزمون کردن از تجربیات آنها بهره بگیریم. برای موفق بودن در شرایط رقابتی اکنون، مجبور به حفظ مهارت های فردی و دانش استفاده از آخرین فنون برای برانگیختن و ترغیب دیگران به پذیرش آنچه شما می فروشید هستید. کتاب حاضر در خدمت شما خوانندگان محترم قرار دارد، کمک های لازم را به شما برای پیشرو ماندن در عرصه رقابت فراهم می کند.

مقدمه

تمرکز بر روی ریشه های کلیدی توسعه ی خویش و مهارت های افراد، روش های کارآمد، زمانه ارتباط کلامی، برقراری ارتباط با دیگران، از نکات مهم و اصلی فروش هستند. اما این سوال مطرح است که پاسخ به آن مشخص می کند شما فروشنده خیر، هستید یا خیر. کمی تأمل کنید آیا همه افراد می توانند فروشنده موفق باشند. چرا تنها تعدادی از فروشندگان از فروش بالایی برخوردارند. راز موفقیت چیست؟ از آخرین باری که کار فروش را انجام دادید چقدر می گذرد، چطور موفق به فروش شدید، ما سعی می کنیم با استفاده از نکات کلیدی که تجربه سال های نویسندگان کتاب می باشد را به شما ارائه دهیم تا جزئی از فروشندگان برتر باشید.