

راز های فروش موفق

راز های فروش موفق

نکاتی که هر فرد موفق

باید بداند

نویسنده:

مهدی حاجی علی آبري

سرشناسه
عنوان و نام پدیدآور
مشخصات نشر
مشخصات ظاهری
ترکیب
وضعیت فهرست نویسی
پنداشت
عنوان دیگر
موضوع
موضوع
موضوع
موضوع
رده بندی
شماره کتاب ملی

حاجی علی اکبری، مهدی، ۱۳۶۰-
رازهای فروش موفق: نکاتی که هر فروشنده موفق باید بداند/ نویسنده مهدی حاجی علی اکبری.
تهران: نوکیار، ۱۳۹۸.
۷۰ ص. ۵/۱۳ × ۵/۲۱ م.م.
۱۵۰۰۰ ریال : 978-622-966625-8
فیا
چاپ قبلی: نوکیار، ۱۳۹۸ (قطع وزیری).
نکاتی که هر فروشنده موفق باید بداند.
فروشنده
Selling :
موفقیت در کسب و کار
Success in business :
HF۵۳۳۸/۲۵ :
۶۵۸/۸۵
۹۰۹۲۰۳۹

نام کتاب: رازهای فروش موفق
نویسنده: مهدی حاجی علی اکبری

شمارگان: ۱۰ نسخه

نوبت چاپ: اول ۱۳۹۸

شابک ۸-۵-۹۶۶۶۲-۶۲۲-۹۷۸

قیمت: ۱۵۰۰۰ تومان

راز های فروش موفق

فهرست

- ۵ مقدمه
- ۶ ایجاد انگیزش در فروش و کار
- ۲۲ ۲- طرز روش
- ۲۹ ۳- کیفیت محیط فروش
- ۳۶ ۴- مهارت در فن بیان
- ۴۶ ۵- استفاده از تکنولوژی در فروش
- ۵۶ ۶- خدمات پس از فروش
- ۶۸ ۷- رقابت در فروش
- ۷۸ ۸- صداقت و اخلاق در فروش

رازهای فروش موفق

مقدمه

دانشنا ی فروش

مدرسان در زمینه راهکارهای فروش در دنیا انواع و اقسام راهکارها را برای انجام فروش موفق و بیشتر به صورتهای مختلف آموزش می‌دهند. با در این کتاب قصد داریم علاوه بر آموزش این روشها با توجه به فرهنگ سوده از دیدگاه روانشناسی نیز روشهای کارآمد را مورد بررسی قرار داده راهکار مناسبی برای افراد فعال در زمینه فروش، برای رسیدن به موفقیت و فروش بیشتر ارائه دهیم.