

راز های فروش موفق

راز های فروش موفق

نکاتی نه سر فروشنده موفق
باید بداند

نویسنده:

مهدی حاجی علی اکبری

حاجی علی اکبری، مهدی، ۱۳۶۰ -
رازهای فروش موفق: نکاتی که هر فروشنده موفق باید بداند/ نویسنده مهدی حاجی علی اکبری.
تهران: انتشارات نیک یار، ۱۳۹۸.
۷۰ ص.
978-600-98412-8-8: ۲۰۰۰۰۰ ریال
فپیا:
نکاتی که هر فروشنده موفق باید بداند.

فروشنده:

Selling:

موفقیت در کسب و کار:

Success in business

HF۵۴۳۸/۷۰:

۶۵۸/۸۵:

۱۵۷۲۰:

نام کتاب: رازهای فروش موفق

نویسنده: مهدی حاجی علی اکبری

شمارگان: ۵۰۰ نسخه

نوبت چاپ: اول ۱۳۹۸

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۹۸۴۱۲-۸-۸

قیمت: ۲۰۰۰۰ تومان

راز های فروش موفق

فهرست

- مقدمه ۵
- ۱- ایجاد دید مثبت در فروش و کار ۶
- ۲- طرز پوشش ۲۲
- ۳- کیفیت محیط فروش ۲۹
- ۴- مهارت در فن بیان ۳۶
- ۵- استفاده از تکنولوژی در فروش ۴۶
- ۶- خدمات پس از فروش ۵۶
- ۷- رقابت در فروش ۶۵
- ۸- صداقت و اخلاق در فروش ۷۰

راز های فروش موفق

مقدمه

روانشناسی فروش

مدرسین در زمینه روشهای تکنیکهای فروش در دنیا انواع و اقسام همکاریها را برای انجام فروش موفق و بیشتر به صورتهای مختلف آموزش می دهند. ما در این کتاب نصیحت داریم علاوه بر آموزش این روشها با توجه به فرهنگ خودمان از دیدگاه روانشناسی نیز روشهای درآمد را مورد بررسی قرار داده و راهکار مناسبی برای افراد فعال در زمینه فروش، برای رسیدن به موفقیت و فروش بیشتر ارائه دهیم.