

سرشناسه	احمدی، هادی، ۱۳۶۴ -
عنوان و نام پدیدآور	۱۰۱ تکنیک افزایش فروش / تألیف هادی احمدی، داوود احمدی، بهاره بهارلویی.
مشخصات نشر	یزد، شاهنده، ۱۳۹۷.
مشخصات ظاهری	۱۵۲ ص. : جدول، نمودار؛ ۲۱×۱۴/۵ س.م.
شابک	۷-۶۴۳-۶۰۰۰۶۰۰۰۹۷۸-۲۸۰۰۰ ریال
وضعیت فهرست نویسی	فیبا
عنوان گسترده	صد و یک تکنیک افزایش فروش.
موضوع	فروشنده
موضوع	Selling
موضوع	مدیریت فروش
موضوع	Sales management
موضوع	موفقیت در کسب و کار
موضوع	Success in business
شناسه افزوده	احمدی، داوود، ۱۳۷۱ -
شناسه افزوده	بهارلویی، بهاره، ۱۳۷۱ -
رده بندی کنگره	۴۱۳۹۷ ص ۳ الف/۲۵/۴۳۸ HF۵
رده بندی دیویی	۶۵۸/۱
شماره کتابشناسی ملی	۵۵۴۴۰۷۷
شماره مجوز کتاب	۵۱-۹۷

ناشر:	انتشارات شاهنده
عنوان کتاب:	۱۰۱ تکنیک افزایش فروش
برنامه ریزی و اجرا:	شرکت اقیانوس آبی، مشاوره و آموزش مدیریت
تألیف:	هادی احمدی، داوود احمدی، بهاره بهارلویی
ویراستار:	بهاره بهارلویی
طراحی جلد:	محمد حسین پور محمدی
صفحه آرای:	بهاره بهارلویی
نوبت چاپ:	اول - ۱۳۹۷
تیراژ:	۱۰۰۰ نسخه
لینتوگرافی، چاپ و صحافی:	زیتون
شابک:	۷-۶۴۳-۶۰۰۰۶۰۰۰۹۷۸
قیمت:	۴۶۰۰۰ ریال
تلفن مرکز پخش:	۰۹۱۳۰۷۳۱۳۶۴
پایگاه اینترنتی:	www.oghyanooseabi.com
ایمیل:	inf@oghyanooseabi.com

فهرست مطالب

پیش گفتار.....	۷
بخش اول: هدف گذاری و برنامه ریزی.....	۱۳
بخش دوم: مشتریان.....	۲۳
بخش سوم: رسانه های اینترنتی و مجازی.....	۳۳
بخش چهارم: مشاورت.....	۴۷
بخش پنجم: بازاریابی، مستقیم.....	۵۳
بخش ششم: تبلیغات.....	۶۱
بخش هفتم: روابط عمومی.....	۷۳
بخش هشتم: محصول.....	۸۵
بخش نهم: ارتباطی.....	۹۷
بخش دهم: چاشنی های فروش.....	۱۰۳
بخش یازدهم: برندسازی.....	۱۰۷
بخش دوازدهم: مدارک فروش.....	۱۱۳
بخش سیزدهم: کارمندان و تیم فروش.....	۱۱۹
بخش چهاردهم: پس از فروش.....	۱۲۵

پیش گفتار

از روزه فروش تقریباً دغدغه همه کسب و کارها و بنگاه‌های اقتصادی است و قسمت عمده شکست‌های روزی هر کسب و کاری به فروش آن وابسته است. وقتی فروش به موفقیت دست یابد، سفارش‌ها سرازیر می‌شوند، دستگاه‌ها به کار می‌افتند، محصولات بارگیر می‌شوند، فاکتورها صادر شده و در نهایت حساب شرکت پر می‌شود. از همین درآمد است که شما و همهی اعضای دیگر شرکت، حتی مدیرعامل و صاحب شرکت بود. در سال ۱۹۴۶ "رد ماتلی" گفت: همه چیز از یک فروش خوب شروع می‌شود. اگر روشی نباشد همهی کارها می‌خواهد. مدیران با توجه به حجم فعالیت و دغدغه‌های خود همیشه این نگرانی را به همراه دارند که چگونه می‌توانند فروش خود را افزایش دهند؟ آیا از همهی تکنیک‌های فروش استفاده می‌نمایند؟ بنابراین با توجه به جریده فروش به عنوان قلب هر مجموعه در این کتاب به ۱۰۱ تکنیک که منجر به افزایش فروش می‌شود، اشاره شده است. در این کتاب همهی تکنیک‌های کاربردی با توجه به ماهیت و نحوه عملکرد آن‌ها در فروش در ۱۴ حوزه مختلف دسته‌بندی و برای مدیران یادآوری شده است. مدیران می‌توانند از این تکنیک‌ها برای افزایش کانال‌های فروش خود استفاده نمایند.

پیش از شروع مطالب ابتدا به نکات ذکر شده توجه نمایید.