

# حرفه‌ای‌ها

مؤلف:

بابک بهمن‌خوار

- بهمن خواه، بابک، ۱۳۶۵
- حرفه ای ها / بابک بهمن خواه
- مشخصات نشر: تهران: ایرانا، ۱۳۹۹
- مشخصات ظاهری: ۷۰ ص مصور
- وضعیت فهرست نویسی: فیا
- موضوع: بازاریابی
- موضوع: Marketing
- موضوع: مدیریت فروش
- موضوع: sales managment
- وینستار: پویا محمدی
- تصویرگر و طراح جلد: فرزانه تاجیک
- رده بندی دنگر: HF۵۴۱
- رده بندی دیسی: ۶۵۸/۸
- شماره کتاب شناسی: ۶۱۳۴۹۱۳

## خودت خسته ما

مجموعه کتاب های موفقیت

به سبک بابک بهمن خواه



عنوان کتاب: حرفه ای ها

مؤلف کتاب: بابک بهمن خواه

ناشر کتاب: نشر ایرانا

نوبت چاپ: اول

سال چاپ: ۱۳۹۹

تیراژ: ۱۰۰۰

قیمت: ۳۹۰۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۶۸۱۶۳۲-۸

مرکز پخش: نشر ایرانا

آدرس انتشارات: میدان انقلاب-خیابان کارگر جنوبی- خیابان

ژاندارمری- پلاک- ۱۳۱ طبقه همکف- زنگ اول- تلفن: ۶۶۹۷۴۹۸۹

موبایل: ۰۹۱۲۲۱۹۶۰۴۱

# فهرست

## ۷ فصل اول: بازاریابی .....

۷..... تاریخچه بازاریابی

۸..... بازاریابی نوین

۹..... اسفحه بازاریابی

۱۰..... فایده بازاریابی

۱۶..... مدل گروه مشاوران بوستون - چرخه عمر محصول

۲۶..... چرخه زاریابی - مدل گروه مشاوران بوستون

۲۸..... تدوین طرح بازاریابی

۲۹..... اجزای طرح بازاریابی

## ۴۲ فصل دوم: فروش .....

۴۲..... تعریف فروش

۴۴..... انواع فروش

۴۶..... تکنیک‌های فروش

۵۱..... مهارت در مذاکره به عنوان ابزاری برای فروش

۵۸..... فرآیند مذاکره

۶۳..... دلایل شکست در مذاکره

۶۶..... مهارت‌های پیشرفته مذاکره

۷۱..... تکنیک‌های برد در مذاکره

## پیشگفتار

با صحنی شدن کشورها و افزایش عرضه ی بیش از تقاضا، مفهومی به نام بازار رقابتی به وجود آمد. شرکت‌ها برای به دست آوردن سهمی در این بازار رقابتی، ناچار به شروع فعالیت‌های تبلیغاتی شدند که بعدها اسمش را بازاریابی گذاشتند.

یکی از تعاریف خوب به ما ناول بازاریابی، این هنر را اینطور معرفی می‌کند:

---

بازاریابی هنر خلق ارزش خالص برای مشتری  
و کمک به مشتری به دست آوردن بیشتر زندگی کردن و یا  
بهبتر شدن است.

---

شعار اصلی بازاریابی نوین کیفیت بالاتر خدمات و ایجاد ارزش بیشتر برای مشتری است تا از این راه بتوانیم به فروش بیشتری برسیم.

همچنین در این کتاب درباره ی فلسفه ی فروش با شما صحبت می‌کنم تا به خوبی این نکته را درک کنیم که چرا بعضی از افراد یا شرکت‌ها موفق می‌شوند فروش فوق العاده‌ای داشته باشند و چرا بعضی دیگر نمی‌توانند. مهارت در فروش هم مثل همه ی کارهای دیگر مادرزادی نیست و همه ی ما می‌توانیم این مهارت مفید و بی نظیر را یاد بگیریم.