

بسم الله الرحمن الرحيم

مجموعه کتابهای آموزشی ویژه بازاریابان و فروشندگان

جلد دوازدهم :

کتاب کار شایستگی های مربوط به تبلیغات برای بازاریابان

نام مؤلف: حیدر امیران



سرشناسه	: امیران، حیدر، ۱۳۴۴ -
عنوان و نام پدیدآور	: کتاب مرجع شایستگی‌های مربوط به تبلیغات برای بازار ایران / مولف حیدر امیران
مشخصات نشر	: تهران : امیران، ۱۳۹۳
مشخصات ظاهری	: ج ۲؛ ۲۶×۲۲ سم
فروست	: مجموعه کتابهای آموزشی ویژه بازار ایران و فروشندگان؛ ج. ۱۱، ۱۲
شابک	: 978-600-7082-50-8
وضعیت فهرست نویسی	: فیا
یادداشت	: جلد دوم کتاب حاضر " کتاب کار شایستگی‌های مربوط به فروشنده برای بازار ایران " است.
موضوع	: بازاریابی -- دستنامه‌ها
موضوع	: فروشنده -- دستنامه‌ها
موضوع	: تدارکات بازرگانی -- مدیریت
شماره افزوده	: مجموعه کتابهای آموزشی ویژه بازار ایران و فروشندگان؛ ج. ۱۱، ۱۲
رده بندی کنگره	: ج. ۱۱، ۱۲ ۱۳۹۳ م ۷۵۳ الف / HF۵۴۱۵
رده بندی دیویی	: ۶۵۸/۸
شماره کتابشناسی ملی	: ۳۶۴۹۹۶۸

نام کتاب: کتاب کار شایستگی‌های مربوط به تبلیغات برای بازار ایران - جلد دوم

مولف: حیدر امیران

ناشر: انتشارات امیران

چاپ اول: ۱۳۹۳

تیراژ: ۳۰۰۰ نسخه

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۷۰۸۲-۵۱-۵

حروفچینی و صفحه آرایی: انتشارات امیران

طرح روی جلد: انتشارات امیران

قیمت کتاب: ۱۲۵.۰۰۰ ریال

نشانی: تهران، خیابان ولیعصر (عج)، روبروی درب اصلی پارک ملت، ساختمان صورتی، پلاک ۲۶۶۵ طبقه

دوم، واحد ۱۷

تلفنهای تماس: ۲۲۰۱۶۱۴۱ - ۲۲۰۱۲۳۰۴

پست الکترونیک: amiranbooks@gmail.com

فروشگاه اینترنتی: www.amiranbooks.com

۷	پرسشها و تمرینات اصول و مبانی زنجیره تامین و برونسپاری	بخش اول
۱۲	پرسشها و تمرینات افکار سنجی مشتری	بخش دوم
۱۷	پرسشها و تمرینات معرفی محصول	بخش سوم
۲۰	پرسشها و تمرینات روشهای تبلیغ کالا	بخش چهارم

به نام خدا مقدمه مولفین

سازمان ها، یک مأموریت دارند و آن فروش است .
پیتر دراکر

فروشنندگان و ویزیتورهای ایرانی ، یکی از مهم ترین و موثرترین عوامل و مولفه های موجود در سازمان ها برای افزایش فروش و ماندگاری سازمان ها هستند.

این نیروها ، که به حق مصداق بارز سرمایه های انسانی شرکت ها و کسب و کارها هستند، عملاً با تلاش و کوشش های خود ، شرایط و امکان حفظ و استمرار بقای سازمان را فراهم می آورند. از این رو، توجه به شایستگی ها و مهارت های کارکنان فروش و فروشنندگان سازمان ها ، ضرورتی تام و مهم برای حفظ حیات و بقای سازمان ها است .
زیرا، بدون رشد و ارتقای مستمر فروش ، سازمان ها شایستگی ادامه حیات نخواهند یافت و در این میان فروشنندگان و ویزیتورها ، مهم ترین ابزار و وسیله برای تحقق این امر به شمار می روند.

اما ، موضوع بسیار مهم و در عین مبهم ، شفاف نبودن انتظارات و خواسته های شرکت ها و سازمان ها از ویزیتورها و فروشنندگان و عدم تبیین شایستگی های ایشان به طور شفاف و روشن است . به راستی فروشنندگان ایرانی در فضای کسب و کار موجود باید واجد چه ویژگی ها و مشخصاتی باشند. و باید در چه مسیری حرکت کنند تا انتظارات و رضایت مدیران خود را فراهم کنند.

در این راستا ، دبیرخانه جایزه مدیریت ایران ، با طراحی مدلی به نام مدل شایستگی فروشنندگان برتر ایرانی و ایجاد جایزه ای براساس آن ، در صدد برآمد تا این موضوع مهم و تعیین کننده را برای کارآفرینان محترم کشور تبیین و تشریح نماید تا از این رهگذر ضمن پاسخ به سؤال مهم و تعیین کننده بالا ، امکان حرکت ملی در راستای رشد و ارتقای فروش سازمان ها و کسب و کارها فراهم آید.

به خاطر استقبالی که از این حرکت به عمل آمد و نیز تشویق های دلگرم کننده فروشنندگان و ویزیتورها ، انتشارات امیران و دبیرخانه جایزه فروشنندگان برتر ایرانی ، در صدد برآمدند تا براساس معیارهای ۷ گانه جایزه فروشنندگان برتر ایرانی ، مجموعه کتاب های مرجع و کار را برای هریک از شایستگی های مدل جایزه فروشنندگان برتر ایرانی تهیه و تالیف نمایند. که ماحصل آن تالیف یک مجموعه ای ۱۴ جلدی برای شایستگی های ۷ گانه جایزه فروشنندگان برتر ایرانی شد. به طوریکه برای هر شایستگی یک کتاب مرجع و یک کتاب کار تالیف گردید که اینک نتیجه و ماحصل آن در اختیار شما خوانندگان گرامی قرار گرفته است .

حال با تقدیم این کتاب ها به شما خوانندگان محترم ، امیدواریم مطالب و مندرجات آنها برای شما مفید بوده و بتوانند گوشه ای از زحمات و حساسیت شغل فروشنندگان کشور عزیزمان را برای همگان به تصویر بکشند.
به شک بدون کمک و همکاری مدیران ، کارشناسان و فروشنندگان سازمان هایی که مولفان کتاب با آنها ارتباط و هم فکری داشته اند ، این اثر شایستگی چاپ نمی یافت . با این حال به خاطر عدم امکان تقدیر و تشکر از تک تک این عزیزان ، از همه انسان ها و الا و فرهیخته ای که ما را در تهیه این مجموعه یاری نمودند تشکر و قدردانی می نماییم.
به امید روزی که جمله Made in iran خود گویای کیفیت محصولات و خدمات کشور عزیزمان ایران باشد.
انشاء الله

تهران - مهرماه ۱۳۹۳

دکتر حیدر امیران

عضو هیئت علمی دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران مرکزی و

رئیس هیئت مدیره شرکت مشاورین کیفیت ساز کارآفرین

به نام خدا مقدمه ناشر

امروزه بر کسی پوشیده نیست که هیچ کسب و کاری بدون برخورداری از فروشی روبه افزایش و روبه تزاید شایستگی ادامه حیات نخواهد داشت .

بنابراین ، همه کسب و کارها باید تمام تلاش ها و خلاقیت ها و اقدامات خود را بر روی افزایش و ارتقای فروش خود متمرکز کنند تا در این شرایط بسیار حساس که روبه روز بر عرضه کالاها و خدمات افزوده می شود ، شایستگی آنرا داشته باشند که بتوانند حیات خود را حفظ کنند .

در این راستا ، انتشارات امیران با همکاری دبیرخانه جایزه فروشندگان برتر ایرانی ، براساس مدل جایزه فروشندگان برتر ایرانی ، اقدام به طراحی و تألیف ۱۴ جلد کتاب در زمینه آموزش و پرورش ویزیتورها نموده اند . تا از این طریق ، امکان آموزش و تربیت این قشر مهم و اثرگذار در فضای کسب و کار ایران فراهم آید . ساختار عمومی این کتاب به دوشکل زیر طراحی شده است :

برای هریک از معیارهای ۷ گانه جایزه فروشندگان برتر ایرانی ، دو جلد کتاب تحت عنوان کتاب مرجع و کتاب کار به صورت کاملاً تصویری و تمام رنگی (فقط کتاب مرجع در حدود ۸۰ صفحه) طراحی شده است تا فروشندگان ایرانی ، ضمن آشنایی با مفاهیم نهفته در هریک از معیارهای ۷ گانه جایزه ، به صورت تمرینی و عملی با این مفاهیم در قالب یک کتاب تمرین (کار- در حدود ۴۰ صفحه) آشنا شده و نکات نهفته در هریک از مهارتها را به طور علمی و بنیادین فراگیرند .

حال مفتخریم به اطلاع برسانیم کارتهای این مجموعه با عناوین زیر به اتمام رسیده و هم اکنون در اختیار شما کارآفرینان و مدیران و کارشناسان محترم فروش می باشد .
اسامی و مشخصات این مجموعه به شرح زیر است :

- کتاب مرجع شایستگی های پایه برای بازاریابان
- کتاب کار شایستگی های پایه برای بازاریابان
- کتاب مرجع شایستگی های مربوط به مبانی کسب و کار برای بازاریابان
- کتاب کار شایستگی های مربوط به مبانی کسب و کار برای بازاریابان
- کتاب مرجع شایستگی های مربوط به قوانین و مقررات عمومی برای بازاریابان
- کتاب کار شایستگی های مربوط به قوانین و مقررات عمومی برای بازاریابان
- کتاب مرجع شایستگی های مربوط به بازاریابی برای بازاریابان
- کتاب کار شایستگی های مربوط به بازاریابی برای بازاریابان
- کتاب مرجع شایستگی های مربوط به فروشندگی برای بازاریابان
- کتاب کار شایستگی های مربوط به فروشندگی برای بازاریابان
- کتاب مرجع شایستگی های مربوط به تبلیغات برای بازاریابان
- کتاب کار شایستگی های مربوط به تبلیغات برای بازاریابان
- کتاب مرجع شایستگی های مربوط به محصول هدف برای بازاریابان
- کتاب کار شایستگی های مربوط به محصول هدف برای بازاریابان

به نام خدا
مقدمه حامی

موفقیت ، چیز پنهان و رازی ندارد ، موفقیت الگو و مدلی دارد که اگر شناخته و درک و تکرار شود، می توان آنرا به تعداد انسان های روی زمین تجربه کرد.

دنیای کسب و کار امروزی ، حامل چالش ها و فرصت های عدیده ای است که توجه به آنها می تواند برای بسیاری از سازمان ها نوید بخش و خالق فرصت های نابی برای رسیدن به کمال و تعالی در کسب و کار باشد . در این میان ، توجه به موضوع فروش و کارکنانی که آن را مدیریت و اجرایی نمایند ، برای بسیاری از ما عبرت آموز و مفید است . اما ، تحلیل و تعیین مسیر موفقیت فروشندگان موفق کشور ، در قالب یک مدل و ساختار نظام یافته و فکر شده ، امکان استمرار بقای سازمان هارا فراهم می آورد ، نکته ای که شاید در سازمان های کمتر به آن توجه شده است . شاید مهم ترین دلیل وجودی این کتاب ، پرداختن به همین موضوع مهم و تعیین کننده و اثر گذار است که بتوان طی آن شایستگی های مهم فروشندگان موفق را معرفی کرده و در این خصوص تصویری هر چند اولیه را از مراحل که آنها طی کرده و به موفقیت و کامیابی رسیده اند را معرفی نمود.

بنابراین ، پرداختن به موضوع شایستگی فروشندگان و ویزیتورها ، از دوحیت مورد توجه است :
اول : معرفی و تبیین مسیر موفقیت آنها

دوم :نگاهی به عواملی که آنها را به موفقیت رسانده اند

سایت کارآفرین کمک ، با اعتقاد به استراتژیک بودن موضوع فروش در سازمان ها و کسب و کارهای ایرانی ، از اقدام فرهنگی مهم و موثر انتشارات امیران در تالیف و چاپ مجموعه ۱۴ گانه کتابهای مرجع آموزشی ویزیتورها و فروشندگان برتر ایرانی حمایت کرده و امیدوار است با این اقدام فرهنگی ، شرایط توسعه مهارت فروش در کشور عزیزمان ایران فراهم آید.

انشاء الله

تهران مرداد ماه ۱۳۹۳
مهندس امیر حسین الیاسی
مدیر سایت کارآفرین کمک