

۲۲۴۱۳۲۴
قسمت



فروش حرفه‌ای

۴۹ تکنیک برتر در افزایش فروش

سید علی علم خواه

تقدیم به:

از طرف:

سرشناسه: علم‌خواه، سید علی، ۱۳۵۷-

عنوان و نام پدیدآور: فروش حرفه‌ای: ۴۹ تکنیک برتر در افزایش فروش / سیدعلی علم‌خواه.

مشخصات نشر: قم: افروغ، ۱۴۰۰.

مشخصات ظاهری: ۱۰۸ ص.؛ ۱۴/۲۱×۵ س.م.

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۹۸۴۶۰-۳-۲

وضعیت فهرست نویسی: فیپا

یادداشت: کتابنامه: ص. ۱۰۸.

عنوان دیگر: ۴۹ تکنیک برتر در افزایش فروش.

عنوان گسترده: چهل و نه تکنیک برتر در افزایش فروش.

موضوع: فروشندگی

موضوع: Selling

موضوع: مدیریت فروش

موضوع: Sales management

موضوع: موفقیت در کسب و کار

موضوع: Success in business

رده بندی کنگره: ۲۵/۱۴۵۴۳۸

رده بندی دیویی: ۱۵/۶۵۸

شماره کتابشناسی ملی: ۸۵۱۰۴۲۶

اطلاعات رکورد کتابشناسی: فیپا

فروش حرفه ای

نویسنده: سید علی علم خواه

ناشر: افروغ

ویراستار: لیلا احمدی کمریشتی

طراح جلد: جمال سرور سندان

صفحه آراء: نجمه بهروز

سال و نوبت چاپ: اول/۱۴۰۰

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۹۸۴۶-۰۳-۲

قیمت: ۳۴ هزار تومان

تیراژ: ۱۰۰۰ جلد



آدرس انتشارات

افروغ: پردیسان- بلوار

بهشت-خیابان ملت-

ساختمان کرانه ۴-

واحد ۹- تلفن:

۰۹۳۳۳۰۳۸۶۹۰

۰۹۱۲۷۵۳۴۶۸۳

فهرست مطالب

مقدمه	۱۳
۱. روح فروش	۱۵
۲. طراحی قوی و سرمایه‌گذاری‌های تبلیغاتی	۱۷
۳. لوگوی مجموعه شما، چشم و چراغ برند شماست	۱۸
۴. تا می‌توانید هزینه‌های مشتری را کم کنید	۲۰
۵. اصل شبیه‌سازی مشتری	۲۵
۶. قانون نسبیت گرایی	۲۸
۷. نحوه طراحی بسته‌های فروش	۳۰
۸. برطرف کردن ترس از خرید با دادن مشاوره	۳۲
۹. قبل از پاسخ به مشتری، کمی سکوت کنید	۳۴
۱۰. تکنیک قیمت‌گذاری به روش یخ‌شکنی	۳۵
۱۱. به نظر شما کالا و خدمات بفروشیم یا احساس؟	۳۶
۱۲. مهارت فروش به چه درد ما می‌خورد؟	۳۸
۱۳. مزیت‌های مختلف رقابتی ایجاد کنید	۳۹
۱۴. سی آر ام (crm)	۴۰
۱۵. برای هر گونه تغییرات از مشتریان مشورت بگیرید	۴۲
۱۶. شناخت آداب و رسوم‌های مختلف	۴۵
۱۷. با آگاهی درگیری‌های ذهنی مشتری را برطرف کنید	۴۷
۱۸. «نه»های مشتری را به «بله» تبدیل کنید	۴۹
۱۹. بعد از خرید مشتری را همراهی کنید	۵۲
۲۰. نیروی فروش شما خط مقدم شماست	۵۴