

از فروشندۀ خوب به فروشندۀ عالی

محمد امین شرافت



سرشناسه:

شرافت، محمدامین، ۱۳۶۸-

عنوان و نام پدیدآور:

از فروشنده خوب به فروشنده عالی/ نویسنده محمدامین شرافت.

مشخصات نشر:

تهران: نشر بید، ۱۳۹۹.

مشخصات ظاهری:

۱۲۶ ص.: مصور؛ ۲۱/۵×۱۴/۵ س.م.

شابک:

۹۷۸-۶۲۲-۷۱۵۹-۵۹-۲

وضعیت فهرست نویسی: فیا

موضوع: فروشندگی

موضوع: Selling

موضوع: بازاریابی

موضوع: Marketing

موضوع: موفقیت در کسب و کار

موضوع: Success in business

رده بندی کنگره: ۴۵۴۲/۲۵

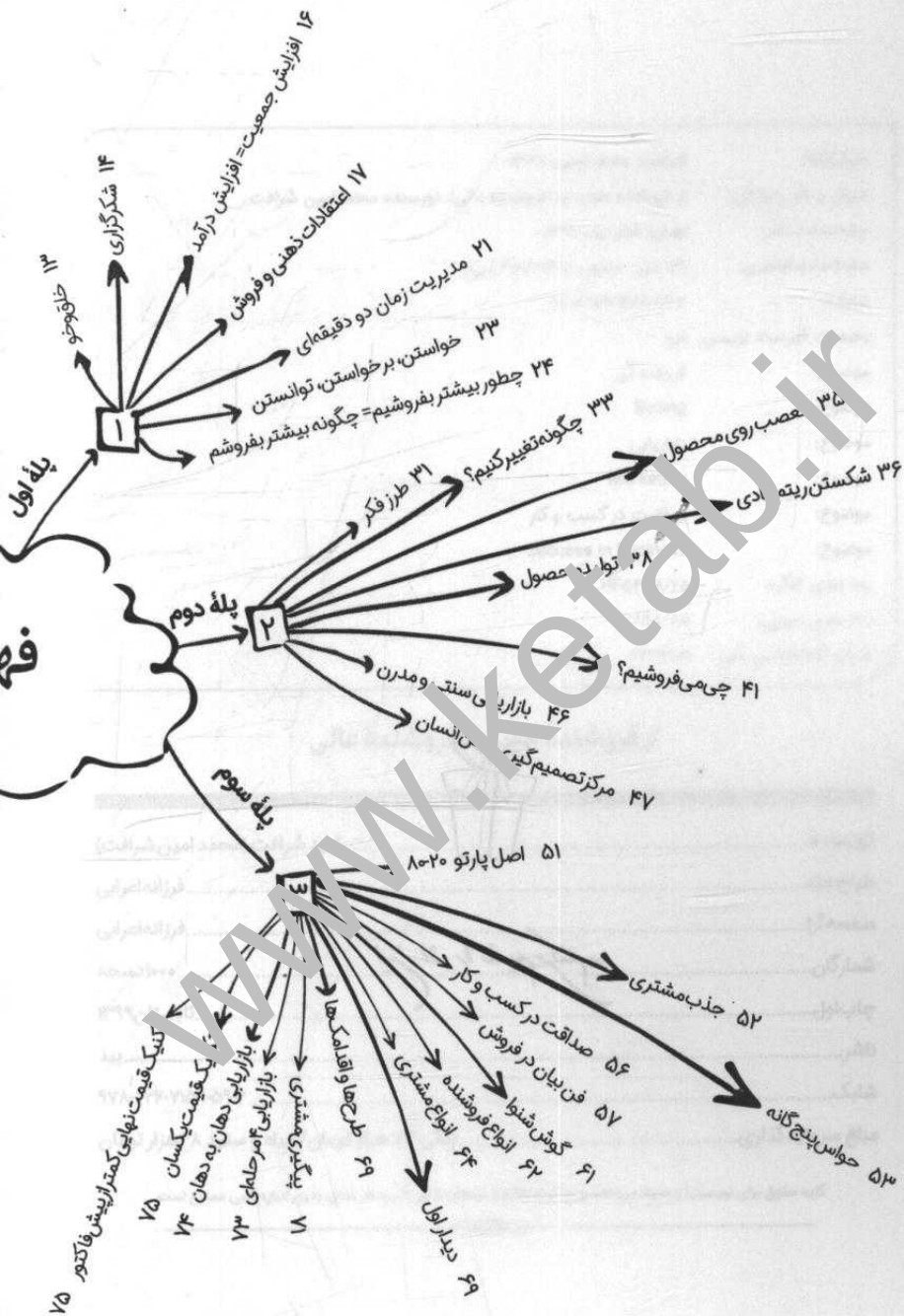
رده بندی دیویی: ۶۵۱/۸۵

شماره کتابشناسی ملی: ۶۲۳۹۴۸۱

از فروشنده خوب به فروشنده عالی

نویسنده.....	محمد شرافت (محمد امین شرافت)
طراح جلد.....	فرزانه اعرابی
صفحه آرا.....	فرزانه اعرابی
شمارگان.....	۱۰۰۰ نسخه
چاپ اول.....	تابستان ۱۳۹۹
ناشر.....	بید
شابک.....	۹۷۸-۶۲۲-۷۱۵۹-۵۹-۲
مبلغ سرمایه گذاری.....	رنگی ۷۳ هزار تومان/ سیاه و سفید ۴۸ هزار تومان

کلیه حقوق برای نویسنده محفوظ می باشد و هر گونه تقلید و استفاده از این اثر به هر شکل بدون اجازه کتبی ممنوع است.



ست

پله چهارم

۱۱۳

مشق‌ها و شاگردها

۱۲۲

فن بیان در فروش و بازاریابی تلفنی

۱۲۱

تجهیزات مورد نیاز

۱۲۰

محیط فروش و بازاریابی تلفنی

۱۱۵

بانک اطلاعاتی

۱۱۴

محدودیت‌ها

۱۱۳

مزایا

۱۱۰

قیمت‌های شرکتی

۱۰۹

خروجی کردن قیمت

۱۰۸

تخصیص بیش از حد

۱۰۷

نوشته‌ها

۱۰۶

کمال قیمتی

۱۰۶

قیمت مرجع

۱۰۶

بودجه‌بندی تبلیغات

۱۰۵

هزینه‌های تبلیغات

۱۰۴

قانون ۱۰-۲۰

۱۰۴

بمباران تبلیغاتی

۱۰۳

تبلیغات در عصر قدیم

پله ششم

پله پنجم

۵

۹۹

برگردن مشتری

۹۸

دلایل نه گفتن

۹۷

سوال قدرتمند

۹۵

بیان صفات واضح و شفاف

۹۴

آمار (یا درصد یا با اعداد؟)

۹۳

حس بهیجی

۹۲

رایگان

۹۱

به ما اعتماد کنید

۹۰

اصل هم‌دلی

۸۹

اصل سبب و معلول

۸۸

اصل تضاد کوچک

۸۷

اصل تأیید گام‌ها

۸۶

اصل یک گام جلوتر

۸۵

اصل یک گام جلوتر

۴

۱۳

حرکات اضافی

۱۲

ظاهر فروشنده حرفه‌ای

۱۱

پل ارتباطی

۱۰

ظاهر فروشنده

۷۹

دکوراسیون

۷۸

ظاهر فروشنده

۷۷

ظاهر فروشنده

۷۶

ظاهر فروشنده

۷۵

ظاهر فروشنده

۷۴

ظاهر فروشنده

۷۳

ظاهر فروشنده

۷۲

ظاهر فروشنده

۷۱

ظاهر فروشنده

۷۰

ظاهر فروشنده

۶۹

ظاهر فروشنده

۶۸

ظاهر فروشنده

۶۷

ظاهر فروشنده

۶۶

ظاهر فروشنده

WWW.KETAB

درباره کتاب

این کتاب را زمانی می‌نویسم که بازار اقتصادی کشورمان در مرحله‌ای بسیار حساس به سر می‌برد. بسیاری از کسب‌وکارهای کوچک و بزرگ با چالش‌های زیادی دست و پنجه نرم می‌کنند. از طرفی مسائل اقتصادی، اجتماعی همچنین مسائل بیماری‌های واگیردار که سیستم درمانی و مالی کشور را فلج کرده است، از طرفی تروم و تحریم‌های بی سابقه که منجر شده مردم ایران روز به روز از سطح معیشتی خود پایین‌تر بروند.

خواهان این کتاب به شما کمک می‌کند بتوانید در شرایط بحرانی که دیگران برای بقاء و حفظ سرمایه‌ها، خود تلاش می‌کنند، شما افزایش فروش و افزایش درآمد باشید.

زمانی که همکاران و دوستان شما ای شما در حال تعطیلی واحدهای صنفی خود هستند، شما با کمک مطالعه و آموزه‌های این کتاب پیشی می‌گیرید.

این کتاب بر پایه و اساس تحقیقات علمی گردآوری شده است. همچنین این کتاب شامل ۷ فصل مهم و کلیدی می‌باشد که در کدام تعدادی زیر فصل بسیار کاربردی و قابل اجرا در کمترین زمان و با کمترین هزینه را دارد.

شما به ترتیب از نظر ذهنی و پیشنهادها تبدیل شدن به یک فروشنده حرفه‌ای، سپس از نظر تکنیکی، از نظر محیطی، از نظر مهارتی، از نظر تبلیغاتی و قیمت گذاری و در نهایت با اشاره به فروش و بازاریابی تلفنی آماده می‌شوید. مراحل این تغییر و تبدیل شدن از یک فروشنده معمولی به یک فروشنده حرفه‌ای را پشت سر بگذارید.

محمد امین شرافت