

آموزشگاه آفتاب تقدیم می کند:



سرشناسه: ناصری، هدا، ۱۳۶۷-
عنوان و نام پدیدآور: فروش به روش چینی ها/مؤلف هدا ناصری.
مشخصات نشر: قم: رسالت یعقوبی، ۱۴۰۰.
مشخصات ظاهری: ۱۱۲ ص، ۱۴/۵×۲۱/۵ س م.
شابک: ۹۷۸۶۲۲۷۲۳۴۱۷۶
وضعیت فهرست نویسی: فیپا
یادداشت: کتابنامه
موضوع: فروشندگی - راهنمای آموزشی
موضوع: selling-study and teaching
موضوع: مدیریت فروش
موضوع: sales management
موضوع: موفقیت در کسب و کار
موضوع: success in business
رده بندی کنگره: HF۵۴۲۸/۲
رده بندی دیویی: ۶۵۸/۸۵
شماره کتابشناسی ملی: ۸۳۲۷۵۱۳
اطلاعات رکورد کتابشناسی: کتاب



انشارات رسالت یعقوبی

فروش به روش چینی ها

مؤلف: هدا ناصری
ناشر: رسالت یعقوبی
سال انتشار: ۱۴۰۰
تیراژ: ۲۰۰۰ نسخه
نوبت چاپ: اول
قیمت: ۱۲۰۰۰۰ تومان

کلیه حقوق متعلق به مؤلف می باشد

فهرست مطالب

۷	مقدمه.....
۹	فصل اول: جادوی فروش.....
۲۹	فصل دوم: کیف فروش.....
۴۷	فصل سوم:فصل سوم
۶۱	فصل چهارم: فن بیان.....
۸۷	فصل پنجم: متقاعدسازی.....

به نظر شما چرا برخی از فروشندگان از بقیه موفق‌ترند؟ چرا برخی از فروشندگان پول بیشتری را به شکلی سریع‌تر و ساده‌تر به دست می‌آورند و فروش بیشتری دارند؟ قانون معروف ۸۰/۲۰ یا همان اصل پارتو کلید حل معماست. بر اساس این قانون، ۸۰ درصد از فروش توسط ۲۰ درصد از فروشندگان به انجام می‌رسد. همچنین این بدان معناست که ۲۰ درصد از فروش توسط ۸۰ درصد باقیمانده از فروشندگان صورت می‌گیرد.

شما جز کدام دسته هستید؟

در دنیای امروزی ما شاهد این هستیم که چینی‌ها بازار جهان را تصاحب کردند به نظر شما علت آن چیست؟ چین همان کشوری است که چندین دهه گذشته اجناس غیر مرغوب آن آوازه جهانی داشت. آیا تنها علت کم کردن سود اجناس و تولید انبوه اجناس با قیمت پایین بوده است؟ یا استراتژی بالا تر از این است. چین دارای تجار متفکری است که باید فروش را از آنها آموخت. در این کتاب من به نکاتی به غیر از پایین آوردن قیمت تمام شده اجناس اشاره خواهم کرد که بازار چین را متحول کرده است.

چه خواهیم آموخت؟

۱- نکات کاربردی فروش و دانستنی‌های ضروری

۲- حیف فروش

۳- روانشناسی فروش

۴- فن بیان

۵- متقاعدسازی

این کتاب مناسب چه کسانی است؟

کتاب پیش رو برای تمام افرادی که علامند فروش هستند و تجاری که تمایل دارند کسب و کار خود را وسعت دهند، پیشنهاد می شود.

چرا فروش به چینی ها ؟

فروش به روش چینی حاصل سالها پژوهش در زمینه موفقیت بازار چین می باشد. در این نوشتار، نویسنده رازی را با مخاطبین در میان خواهد گذاشت، که در هیچ کتاب و دوره فروش ن در ایران و ن در خارج از کشور نخواهید یافت.

آیا در ایران هم می توان به روش چینی ها فروش داشته باشیم؟
خبری که این روزها قلب نویسنده را به دود آورده چیزی جز یاس و نا امیدی جوانان کشورمان نیست. خوانندگان گرامی ایران معدن طلا است و این حرف شعار نیست. ذهن یک ایرانی مطمئناً بهتر از یک چینی کار خواهد کرد. اما دلیل عدم موفقیت ما علاوه بر دست کم گرفتن خود، عدم آگاهی از اصول این کتاب به این ترتیب گفته شده و عدم بکارگیری در بازار است.

پس اگر شما تمایل دارید همانند چینی ها در عرصه فروش حرفی برای گفتن داشته باشید تا پایان این کتاب همراه من باشید.

هداناصری

شهریور ۱۴۰۰