

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ وَلَعَلَّكُمْ يَهْتَدُونَ

فروشنده ی حرفه ای

www.ketab.ir

ژیلا ملک خطانی



انتشارات نظری

عنوان و نام پدیدآور	فروشنده حرفه ای ژیلایا ملک خطانی
مشخصات نشر	تهران : انتشارات نظری، ۱۴۰۰
مشخصات ظاهری	۱۲۰ ص
شابک	۹۷۸-۶۲۲-۲۰۹-۸۵۶-۸
وضعیت فهرست‌نویسی	فیا
موضوع	بازاریابی - مدیریت فروش
رده بندی کنگره	HF۵۴۳۸/۲۵
رده بندی دیویی	۶۵۸/۸۵
شماره کتابشناسی ملی	۸۴۲۲۵۵۱

نام کتاب : فروشنده حرفه ای

نام نویسنده: ژیلایا ملک خطانی

نوبت چاپ : اول - ۱۴۰۰

شمارگان : ۳۰۰

www.ketab.ir

کلیه حقوق چاپ و نشر و مالکیت مادی این کتاب، مخصوص و محفوظ ناشر است .

دفتر مرکزی : تهران، خیابان ولی عصر (عج) ، خیابان سید جمال الدین اسدآبادی (یوسف آباد) .

نیش خیابان فتحی شقایق ، جنب بانک سپه پلاک ۳۲ ، طبقه ۲ ، واحد ۱۷

E-mail: nazaribook@yahoo.com
www.nazaribook.ir



انتشارات نظری

تلفن : ۸۸۱۰۲۷۷۵
همراه : ۰۹۱۹۰۱۲۹۴۵۵

قیمت : ۳۶۵۰۰۰ ریال

فهرست

عنوان.....	صفحه.....
مقدمه.....	۷.....
کالا و محصول چیست؟.....	۹.....
تولید یعنی چه؟.....	۱۱.....
سود یعنی چه؟.....	۱۲.....
فروش یعنی چه؟.....	۱۳.....
خرید یعنی چه؟.....	۱۴.....
فروشنده کیست؟.....	۱۵.....
خریدار مصرف‌کننده و مشتری کیست؟.....	۱۷.....
نقش بازاریابی در فروش.....	۱۹.....
نکات قبل از فروش.....	۲۰.....
نقش آموزش و مهارت‌ها در فروش.....	۲۰.....

عنوان.....	صفحه.....
مدیریت فروش شامل چه وظایفی است؟.....	۲۱.....
تعیین هدف برای فروشندگان.....	۲۳.....
نقش تیم و تشکیلات کادر در فروش.....	۲۳.....
برنامه‌ریزی در فروش.....	۲۴.....
اهمیت برنامه‌ریزی فروش.....	۲۵.....
تاثیر مکان در فروش.....	۲۶.....
نقش زمان در فروش.....	۲۶.....
استراتژی فروش چیست؟.....	۲۷.....
مدل‌های فروش.....	۲۷.....
نقش علم در فروش.....	۲۹.....
نقش فضای مجازی در فروش.....	۳۰.....
ارتباط و فروش.....	۳۱.....
روانشناسی در فروش.....	۳۳.....
کیفیت کالا و محصول در فروش.....	۳۳.....
تاثیر تبلیغات و فروش.....	۳۴.....
متقاعدسازی مشتری.....	۳۴.....
مذاکره فروش.....	۳۵.....
اخلاق در فروش.....	۳۵.....

عنوان.....	صفحه
چگونگی جذب و نگهداری مشتری.....	۳۵
فروشنده خوب کیست؟.....	۳۷
فروشنده حرفه‌ای کیست و مهم‌ترین ویژگی‌های شخصیتی آن کدام است؟.....	۳۷
تفاوت بازاریابی و فروش چیست؟.....	۳۹
تعریف ویژگی‌های یک مشتری.....	۴۱
چگونه عوامل ایجاد انگیزه خرید در مشتری ایجاد کنیم.....	۴۳
منفعت مشتری و فروشنده در چیست؟.....	۴۴
چگونه مشتری را وادار به خرید کنیم؟.....	۴۴
چگونه در مشتری حس خوب ایجاد کنیم؟.....	۴۶
چهار روش برای افزایش سریع فروش.....	۴۹
رضایت مشتری چیست؟.....	۵۳
محصول نفروشید؛ راه‌حل بفروشید.....	۵۷
چرا گوش دادن به مشتریان حایز اهمیت است؟.....	۵۹
علم فروش چیست؟.....	۶۱
نکات حائز اهمیت در علم فروش.....	۶۳
داستانی در مورد فروش و بازاریابی:.....	۶۷
چرا بازاریابی؟!.....	۷۱

مقدمه

بهترین تکنیک‌های آموزش فروش به کارشناسان فروش می‌گوید چه چیزهایی را باید رعایت کنند و چه کارهایی را انجام دهند تا بتوانند بعد از کار خود موفق شوند. مهارت‌های فروش موجب افزایش سودآوری برای یک کسب و کار خواهد شد. افرادی که به عنوان مشاور فروش در شرکت‌ها یا سازمان‌ها فعالیت می‌کنند توانایی تشکیل یک تیم قوی را دارند؛ همچنین با برنامه‌ریزی دقیق و صحیح و با شناخت درست از بازار هدف، به رشد و توسعه آنها کمک می‌کنند.

تمام کسب و کارها و آن دسته از مشاغلی که در قالب شرکت‌های بزرگ و استارت‌آپ‌ها فعالیت می‌کنند، سرمایه‌گذاری

دقیقی را در آموزش فروش به تیم کاری خود اختصاص می‌دهند. به این ترتیب در قالب یک برنامه آموزشی منظم و منسجم، تمام اعضای که در تیم فروش یک مجموعه کار می‌کنند با استراتژی‌های فروش آشنا می‌شوند، ایده‌های جدید را یاد می‌گیرند و با اطمینان از این که این اطلاعات به بهتر شدن آنها کمک می‌کند، از آنها استفاده می‌کنند.