

www.ketab.ir

الفبای فروش

حدیث غلامی



سر شناسه : غلامی حدیث

عنوان و نام پدید آور: الفبای فروش حدیث غلامی

مشخصات نشر: قم: عصر جوان ۱۴۰۰

مشخصات ظاهری: ۹۴ صفحه رقعی

شابک: ۹۷۸ - ۶۲۲ - ۲۵۳ - ۲۴۲۰ -

فهرست نویسی: فیفا

یادداشت: عنوان اصلی: saLes aLphabet

موضوع: موفقیت در کسب کار - اعتماد به نفس در فروش

موضوع: کار آفرینی - جنب های روانشناسی

رده بندی کنگره: ۹۸۱۴۰۰ ب ۴ ت ۵۳۸۶ HF

شماره کتابشناسی ملی: ۵۹۴۵۲۳۴



الفبای فروش

نویسنده: حدیث غلامی

انتشارات: عصر جوان

تعداد چاپ: ۱۰۰۰ نسخه

نوبت چاپ: اول ۱۴۰۰

تعداد صفحات: ۹۴ صفحه

قطع: رقعی

قیمت: ۵۸۰۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸ - ۶۲۲ - ۲۵۳ - ۲۴۲۰ -

حق چاپ برای نویسنده محفوظ است.

قم خیابان ارم پاساژ قدس طبقه آخر پلاک ۱۶۷ انتشارات عصر جوان

تلفن ۰۳۷۰۰۲۵۳۷۷۳۰ همراه ۰۹۱۲۵۵۲۸۴۸۰

فهرست مطالب

۱۱.....	عزت نفس در فروش
۱۴.....	برند شخصی شما
۱۵.....	قول هایی که به مشتریان می دهید
۱۶.....	مشتری ایدئال شما چه کسی است؟
۱۶.....	قول هایی که به آنها پایبند می مانید
۱۷.....	قانون ۸۰ به ۲۰ (اصل پارتو)
۱۹.....	راهکار گوسپا
۲۰.....	قیف فروش
۲۲.....	ارزش های شما و شرکتتان
۲۴.....	صد تماس
۲۵.....	بهترین زمان تماس با مشتری
۲۶.....	اول تجربه بیشتر، بعد مشتری بزرگتر
۲۶.....	ویژگی های یک مشتری خوب
۲۸.....	ویژگی های مشتریان بد
۳۱.....	پیدا کردن مشتری واقعی
۳۲.....	فرمول کچا
۳۳.....	جایگاه شما در ذهن مشتری
۳۴.....	مثال طلایی فروش
۳۵.....	شرکت IBM
۳۶.....	فرصت یا تهدید

۳۶	کمپین فروش
۳۷	عواملی که مشتری را به خرید دعوت می‌کند
۳۸	ادبیات گفتاری (همسان‌سازی)
۴۱	پاسخ به اعتراضات مشتریان
۴۵	ضربه بازدارنده
۴۵	طرح سؤال؛ بهترین پاسخ به اعتراض
۴۶	قطعی کردن فروش
۴۸	شجاعت در فروش
۴۹	ده دقیقه اول فروش
۵۰	قیمت را چگونه مطرح کنیم؟
۵۱	فروش مشاوره‌ای
۵۴	متقاعدسازی
۵۶	قانون ۱۵/۸۵
۵۶	نیمکره چپ
۵۷	نیمکره راست
۵۸	حسن‌جویی
۶۳	تأییدک‌ها
۶۴	مطمئن نیستم برای‌تان مناسب باشد، ولی
۶۶	اصل مقایسه ادراکی
۶۷	قانون معامله به مثل
۶۸	قانون سه
۶۹	برچسب زدن
۷۰	تیپ‌های شخصیتی یا قانون دیسک
۸۱	چانه‌زنی
۸۲	چانه‌زنی یک رویداد است یا یک فرایند؟
۸۳	چانه‌زنی توزیعی یا چانه‌زنی غیرتوزیعی؟
۸۴	تکنیک سوپ سنگ
۸۵	متغیربایی
۸۷	چگونه MILP طرف مقابل را کشف کنیم؟
۸۸	بتنا
۹۳	آیا می‌دانستید که