

بهشت استارت آپ‌ها

(جلد هفتم)

فوت و فن فروش و هوش هیجانی

www.ketab.ir

نویسنده و مشاور: مهندس محسن شیدایی پور

استاد مشاور: دکتر میثم شفیعی

سرشناسه: شیدایی پور، محسن، ۱۳۶۱ -
 عنوان و نام پدید آور: بهشت استارت آپ ها - جلد ۷ - فوت و فن فروش و هوش هیجانی / نویسنده و مشاور:
 مهندس محسن شیدایی پور؛ استاد مشاور: میثم شفیعی، ویرایش فنی: کاظم عابدینی مطلق، صفحه آرا:
 مهندس داود عبادی فرد.
 مشخصات نشر: تهران: آفرینه، ۱۴۰۱.
 مشخصات ظاهری: ۲۸۸ ص؛ ۱۴/۵ × ۲۱/۵ س.م.
 وضعیت فهرست نویسی: فیپا - شابک: ۳-۱۴-۷۷۹۱-۶۲۲-۹۷۸
 موضوع: شرکت های اقتصادی جدید -- ایران - Iran New - business enterprises
 کسب و کار - ایران -- آموزش Business education - Iran
 رده بندی کنگره: ۵۳۸۲HF/۵ رده بندی دیویی: ۳۳۱/۷۰۹۵۵ شماره کتابشناسی ملی: ۸۸۲۵۴۰۳ کد پیگیری: ۸۸۲۲۶۶۹

بهشت استارت آپ ها (جلد هفتم)

فوت و فن فروش و هوش هیجانی

نویسنده و مشاور: مهندس محسن شیدایی پور

استاد مشاور: دکتر میثم شفیعی

صفحه آرا: مهندس داود عبادی فرد

ویرایش فنی: کاظم عابدینی مطلق

طراح: احسان محمد مرادی

چاپ و صحافی: مجتمع چاپ و صحافی مگرن، بشارت (۹۱۲۱۵۳۴۹۵۱)

ناشر: آفرینه / نوبت چاپ: اول / سال چاپ: ۱۴۰۱ / تیراژ: ۵۵۰ جلد

قیمت: ۲۶۶ هزار تومان

شابک: ۳-۱۴-۷۷۹۱-۶۲۲-۹۷۸ • شابک دوره ۸ جلدی: ۷-۱۶-۷۷۹۱-۶۲۲-۹۷۸

شماره مجوز از وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی: ۶۳۶۸۳۱-۹-۳۳۷۷۰-۹ • کد پیگیری: ۲۳۲۰۸۰

مدیریت آموزش عالی بازرگانی: مهندس حسن محمدی مبارز و خانم زهرا شادنوش

پرسنل آموزشگاه: خانم سیده مریم رضوی و خانم نرگس فراهانی

وب سایت مرکز آموزش بازرگانی: WWW.QBTC.IR • اینستاگرام: Startups.paradise

وب سایت نویسنده: WWW.SHEIDAEIPOOR.IR • ایمیل: INFO@SHEIDAEIPOOR.IR

توزیع و پخش شوکوبوک: تهران / خ شریعتی / پ ۱۷۶ - شماره تماس: ۰۹۱۲۳۵۳۱۶۰۶

کتاب حاضر در کتابخانه ملی به ثبت رسیده است و هرگونه کپی و الگوبرداری از

کتاب تخلف بوده و پیگرد قانونی دارد.

فهرست مطالب

۱۳.....	مقدمه نویسنده
۱۶.....	تعهد نویسنده
۱۹.....	فصل اول: آگاهی و یادگیری در فروش
۲۰.....	معنی فروش
۲۰.....	ضعف فروشندگان
۲۱.....	فروش در ضمیر ناخودآگاه
۲۳.....	علم مدیریت
۲۴.....	شناخت فروشنده خوب
۲۵.....	تله‌های فروش
۳۴.....	تکنیک‌های پیگیری در فروش
۳۴.....	ویژگی‌های فروشنده موفق
۳۷.....	فروشندگی با قدرت تطبیق
۳۸.....	فکر فروشندگان موفق
۳۹.....	فرصت‌طلبی در فروشندگی
۴۱.....	ویژگی‌های فروشندگی
۴۱.....	نیازهای فیزیولوژی فروشندگان
۴۳.....	هرم مازلو در فیزیولوژی
۴۴.....	هرم پیشرفته‌تر مازلو
۴۶.....	خود شکوفایی
۵۰.....	عوامل فروش بیشتر

۵۱.....	مثبت اندیشی
۵۳.....	موفقیت بریان تریسی
۵۴.....	فارغ التحصیلی در فروشنده

فصل دوم: تکنیک ها و مدل های فروش ۵۵

۵۶.....	فروشنده عاشق
۵۷.....	تکنیک فروش محصول
۵۷.....	تکنیک فروش در عشق
۵۸.....	تکنیک فروش در مشتری
۵۹.....	معرفی کتاب در فروشنده
۵۹.....	فروشنده خوب
۵۹.....	فروشنده بد
۶۰.....	مدل فروشندگان
۶۰.....	استخدام فروشنده
۶۲.....	پاسخ های مصاحبه شونده
۶۲.....	رعایت نکات مصاحبه
۶۴.....	سؤالات مصاحبه
۷۰.....	نتیجه مصاحبه با فروشندگان

فصل سوم: وظایف فروشنده ۷۱

۷۲.....	وظایف مدیر فروش
۷۳.....	فرایند مدیر فروش
۷۴.....	ارائه پیش بینی فروش
۷۵.....	هدف فروش
۷۵.....	پلن فروش
۷۷.....	ارائه راهکار برای محصولات EOL
۷۹.....	کنترل میزان حساب های باز

آموزش دائم نیروهای فروش.....	۷۹
مرحله دوم وظایف مدیر فروش.....	۸۰
نکات پیش‌بینی فروش.....	۸۱
پیش‌بینی فروش از بالا و پایین.....	۸۳
کالاها و خدمات.....	۸۵
پیش‌بینی خرید و فروش.....	۸۶
حقوق و دستمزد فروشنده.....	۸۷
نکات پورسانت.....	۸۸
استعلام فروش.....	۹۰
پورسانت مدیر فروش.....	۹۱

فصل چهارم: استراتژی‌ها و رازهای فروش..... ۹۳

استراتژی‌های فروش.....	۹۴
نقشه راه آنسوف برای توسعه فروش.....	۹۸
ماتریس نفوذ.....	۹۹
اهداف فروش.....	۱۰۱
مزیت‌های رقابتی.....	۱۰۲
دلایل مزیت‌های رقابتی.....	۱۰۳
تکنیک تبدیل مشتری.....	۱۰۳
مدل نوین فروش.....	۱۰۴
تکنیک گرفتن سود.....	۱۰۵
گزارشات فروش.....	۱۰۶
مشتری‌یابی و ایجاد سر نخ فروش.....	۱۰۷
مشتری‌یابی جوجیراد.....	۱۰۸
تکنیک‌های جوجیراد.....	۱۰۹
هوشمندی در فروش.....	۱۱۱
تئوری لایه دانبار Dunbar.....	۱۱۳

مقدمه نویسنده

مهارت‌های فروش در یادگیری با هوش هیجانی صورت می‌گیرد در مهارت‌های فروش باید شروع‌کننده باشید تا بتوانید تله‌های فروش را با تاکتیک‌های حرفه‌ای بوجود بیاورید، یک فروشنده موفق زمانی می‌تواند مشتری را شکار کند که آموزش‌های فروش را یاد گرفته باشد، باید پذیرفت که فروش سنتی جوابگوی تکنولوژی دنیای امروز نیست، در این کتاب مهارت‌های فروش را با آموزش براتون راحت کرده‌ایم تا مغذی‌تر فروشنده باشید.

افرادی که در کسب و کارهایشان درختان ظاهر می‌شوند، اغلب در زندگی شخصی مشکلات بسیاری دارند.

اگر می‌خواهید نگاهتان به مشکلات را تغییر دهید، باید نگاهتان به ارزش‌ها و موضوع شکست و موفقیت‌تان را تغییر دهید.

خودآگاهی مانند پیاز است چندین لایه دارد. هر چه بیشتر آنها را کنار بزنید بیشتر، احتمال دارد شروع به گریه کردن در زمان‌های نامناسب کنید.

اولین لایه از پیاز خودآگاهی درک ساده از احساسات است. همه ما نقاط کور احساسی داریم. اغلب آنها مربوط به احساساتی‌ست که به ما گفته شده نامناسب هستند. سال‌ها طول می‌کشد تا بتوانیم نقاط کورمان را تشخیص دهیم و سپس در بیان احساساتمان مهارت پیدا کنیم.

لایه دوم از پیاز خودآگاهی، توانایی پرسیدن این است که چرا احساسات خاصی را پیدا می‌کنیم. این سؤال دشواری‌ست که ماه‌ها یا سال‌ها طول می‌کشد تا به طور مداوم و با دقت به آن پاسخ داده شود.