

عادات فروشندگان برتر

مهارت در اصول پایه‌ای فروش B2B همراه با فهرست

جن روپون

ترجمه:

امید بخشی

www.ketab.ir

سرشناسه	: روپون، جان
عنوان و نام پدیدآور	: Jan. Ropponen
موضوع	: عادات فروشندگان برتر / مهارت در اصول پای‌های فروش B2B همراه با فهرست / جن روپون / ترجمه امید بخشی
یادداشت	: مشخصات نشر
یادداشت	: مشخصات ظاهری
موضوع	: شابک
موضوع	: وضعیت فهرست‌نویسی
موضوع	: یادداشت
موضوع	: عنوان اصلی
موضوع	: easy to understand checklists. ۳۰۱۹ with
موضوع	: کتابنامه: ص [۹۵] - ۹۶
موضوع	: مهارت در اصول پای‌های فروش B2B همراه با فهرست
موضوع	: فروشنده‌گی -- جنبه‌های روان‌شناسی
موضوع	: aspects Psychological -- Selling
موضوع	: مشتری‌شناسی -- جنبه‌های روان‌شناسی
موضوع	: aspects Psychological -- relations Customer
موضوع	: موفقیت در کسب و کار -- جنبه‌های روان‌شناسی
موضوع	: aspects Psychological -- business in Success
موضوع	: طرح نویسی هر کسب و کار
موضوع	: business in writing Proposals
موضوع	: بخش: ص ۱۶۵۸ - مجموع
موضوع	: شناسه افزوده
موضوع	: رده‌بندی کنگره
موضوع	: رده‌بندی دیویی
موضوع	: شماره کتابشناسی ملی
موضوع	: اطلاعات رکورد کتابشناسی
موضوع	: قیفا

نام کتاب: عادات فروشندگان برتر (مهارت در اصول پایه‌ای فروش B2B همراه با فهرست)

جن روپون

ترجمه: امید بخشی

ناشر: دیده‌بان قلم فرناک

طراح جلد: فاطمه وحدتی

ویراستار: فاطمه یگانگی

صفحه‌آرا: حامده حاجی ابراهیمی

قطع: رقعی

تعداد صفحه: ۹۶ صفحه

نوبت چاپ: اول / زمستان ۱۴۰۰

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

شابک: ۹-۴۵-۷۹۰۸-۶۲۲-۹۷۸

بها: ۶۹۰۰۰۰ ریال

سخن مترجم:

هنر فروش مهم‌ترین مفهوم را در بازاریابی دارد که به توانایی متقاعد کردن طرف مقابل جهت ارائه‌ی کالا و القاء عقیده‌ای به او اطلاق می‌شود. کتاب پیش‌رو به ویژگی‌های موردنیاز یک فروشنده که او را تبدیل به یک متخصص برتر در این حرفه می‌کند اشاره دارد و با تعریف داستانی از یک همکاری بین دو شرکت که چطور همکاری را از یک ملاقات ساده به یک مذاکره‌ی نهایی و امضای قرارداد هدایت کنیم و نحوه‌ی مدیریت در ارتباطات را به ما آموزش می‌دهد.

با علاقه‌ی وافری که به فروش داشتم و مسیری که به سوی اهدافم طی کردم و از آنجایی که تمام پایه‌های طول مسیر پیشرفتم همگام با یادگیری فروش، انجام فروش و نهایتاً آموزش فروش همراه بوده است ترجمه‌ی این کتاب را برگزیدم.

مطالعه‌ی کتاب پیش‌رو را به تمام کسانی که رویای فروش برتر و سکان‌داری کشتی فروش را در سر دارند توصیه می‌کنم.

امید است که مطالب این کتاب بتواند یاری‌گر شما در مسیر رشدتان باشد.

نویسندگان ادبیات ملی را خلق می‌کنند و مترجمان این ادبیات را جهانی می‌کنند.

(خوزه ساراماگو نویسنده‌ی پرتغالی)

امید بخشی، امید بخش کسب‌وکار شما

فهرست مطالب

۹	مقدمه
۱۱	این کتاب مخصوص چه کسانی است؟
۱۲	قدرت چک لیست
۱۳	بهترین تجربه‌های فروش جهانی هستند
۱۳	ساختار این کتاب
۱۵	خوش آمدی دنیل!
۱۹	فصل اول: تنظیم یک جلسه
۱۹	درباره‌ی فرد هدف تصمیم‌گیری کنید
۲۰	پیدا کردن دیدگاه مناسب
۲۲	تماس با مشتری‌ها
۲۵	تصمیم‌گیری درباره‌ی قدم بعدی
۲۶	بررسی چک‌لیست‌ها
۲۷	چک لیست تماس تلفنی
۲۹	فصل دوم: اجرای جلسه
۳۰	شروع جلسه
۳۱	درک وضعیت خریدار
۳۳	بررسی مشکلات و تقاضای مشتریان
۳۴	در صورت لزوم، مصرف کننده را به چالش بکشید
۳۶	به اوج رساندن کیفیت خدمات قبل از اقدام
۳۹	دریافت تعهد برای مراحل بعد
۴۰	پس از جلسه
۴۲	فهرست قرار ملاقات

۴۷.....	فصل سوم: تهیه پروپوزال
۴۸.....	آنالیز شرایط
۴۹.....	تهیه پروپوزال
۵۲.....	شبیه سازی معرفی
۵۳.....	چک لیست پروپوزال
۵۵.....	فصل چهارم: ارائه پروپوزال ها
۵۶.....	ارائه یافته ها و راهکار
۶۳.....	دریافت تعهد از دیگر سهامداران
۶۵.....	چک لیست ارائه پروپوزال
۶۷.....	فصل پنجم: مذاکره
۶۷.....	پیش نویس قرارداد
۷۱.....	طراحی یک موقعیت برای مذاکره
۷۳.....	نهایی کردن و امضا قرارداد
۷۲.....	آغاز ارسال کالا
۷۴.....	چک لیست مذاکره
۷۵.....	سخنان پایانی
۷۸.....	الگوها و ابزارها
۷۹.....	ورکشاپ عادت های فروش
۸۱.....	درباره نویسنده
۸۳.....	خلاصه ی چک لیست ها
۹۵.....	فهرست منابع