

بسم الله الرحمن الرحيم

www.ketab.ir

کنندل های فـروش

مؤلف:

حسن موحدی فر



سازمان نشر و دانش

- سرشناسیه :
عنوان و ناشر :
تشیخصات :
تشیخصات :
تشیخصات :
تشیخصات :
وضعیت فهرست نویسی :
موضوع :
رده بزرگ گستره :
رده بزرگ :
شماره گمانشناسی :
اطلاعات رگوردم گمانشناسی :
- مؤدک فر :
گیدلشاک فروش / مؤلف :
نوزاد :
ش :
ریال :
فینا :
فروشدگی :
Selling - Iran
بازاریابی :
Marketing - Iran
HF538/25
F58/25+955
F58/25+955
فینا :

www.ketab.ir

عنوان : گندل های فروش	 www.sanjesh.ir sanjeshodanesh@iran.ir
مؤلف : حسن موحدی فر	
ناشر : سنجهش و دانش	
نوبت چاپ : چاپ اول - ۱۴۰۱	
تیراژ : ۳۰ نسخه	
شابک : ۹۷۸-۶۲۲-۰۵-۳۲۱۰-۱	قیمت : ۲۵۰۰۰۰ ریال
نشانی : میدان انقلاب . خیابان انقلاب . خیابان دانشگاه . بلاک ۱۲۶ . تلفن : ۰۲۱۶۱۲۶	
«« کلیه حقوق مادی و معنوی این اثر محفوظ می باشد»»	

فهرست مطالب

۱.....	مقدمه:
۱.....	داستان شماره یک:
۲.....	فصل اول
۳.....	گام اول: تعریف شغل و انتظار از یک شغل چیست؟
۴.....	تفاوت بازاریابی و فروشندگی:
۵.....	ارزش بازاریابی: جایگاه بازاریاب:
۷.....	قدمت بازاریابی و جایگاه شغل بازاریابی:
۸.....	روشهای بازاریابی و فروش:
۱۱.....	فصل دوم
۱۲.....	ارتباط:
۱۵.....	دلیل:
۱۵.....	اعتماد:
۱۶.....	بیگیری:
۱۷.....	داستان شماره ۲ آرکاد:
۱۷.....	انتخاب مشاوره درست: ذخیره و حفظ سرمایه:
۲۱.....	نقطه شروع موفقیت:
۲۴.....	انتخاب در فروش، بررسی کار عطر فروشی:
۲۴.....	داستان شماره ۳:
۲۶.....	اهداف خود را دنبال کنید:
۲۶.....	داستان شماره ۴ بحث:
۲۶.....	داستان شماره ۵ تمرکز:
۲۷.....	داستان شماره ۶ مسیر و مقصد:
۳۰.....	فصل سوم
۳۱.....	ایمان و باور:
۳۲.....	داستان شماره ۷ تصمیم تلاش:

داستان شماره ۸ ایمان ادیسون	۳۲
داستان شماره ۹ ایمان باور باطاهر	۳۴
داستان ۱۰ پدهی عامل اصلی عدم ثروتمند شدند	۳۸
شناسه سیستم فروشندگی یا واحد فروش	۴۱
داستان شماره ۱۱ تفاوت نیاز و خواسته	۴۲
دو نکته طلانی	۴۳
قفل ذهن مشتری	۴۳
فصل چهارم	۴۶
داستان شماره ۱۲ مطالعه نکن	۴۷
نکته های طلانی علم و تکنولوژی	۴۸
چطور عالی باشید	۴۹
داستان شماره ۱۳ دایناسور ها	۵۰
استفاده از انرژی و منابع	۵۱
داستان شماره ۱۴ نقطه شروع تغییرات از کجا شروع کنیم	۵۲
نقطه شروع کار	۵۴
مراحل رشد با تمرین و تکرار	۵۵
چرا، تکرار و تمرین	۵۶
تکرار و تمرین ادیسون	۵۸
راهنمای تیم سازی	۵۸
فصل پنجم	۶۲
داستان شماره ۱۵ علاقه مشتری را شناسایی کنید	۶۳
دلایل من برای فروش بیمه عمر	۶۴
چگونه سوالات حرفه ای پرسیم	۶۷
داستان شماره ۱۸ شروع مساوی نیست با موفقیت	۷۰
پنج ویژگی افراد موفق	۷۳
همبستگی یا وابستگی	۷۴
مقصر کیست، خدا و بنده خدا نیست	۷۵

۷۶.....	فرد بمقتصر که شما موفق نشدید چیست؟
۷۷.....	صداقت و بازتاب آن:
۸۲.....	احساس شما به پولدارها:
۸۳.....	دنیای ترس و سلامتی:
۸۴.....	اشتباه قناعت:
۸۵.....	مثبت و مثبت:
۸۹.....	فصل ششم
۹۰.....	هدفمند باشید فرصت نیست:
۹۱.....	نقش اطرافیان و دوستان:
۹۳.....	رشد یادگیری:
۹۵.....	تغییر دیدگاه چطور از تنفر به علاقه:
۹۷.....	تأثیر آموزش:
۹۸.....	شناخت راه‌های اصلی در فروش و بازاریابی:
۱۰۲.....	قالب یادگیری افراد:
۱۰۴.....	گذشته را پاک کن:
۱۰۶.....	انقراض مشاغل:
۱۰۹.....	فصل هفتم
۱۱۰.....	تفاوت نیت هدف:
۱۲۱.....	مقدمات یا بیش نیاز برای فروش:
۱۲۳.....	رقابت در مسیر حرکت:
۱۲۳.....	بیمه اشخاص در قالب مقایسه:
۱۲۴.....	مقایسه بیمه عمر و سرمایه گذاری با بیمه تأمین اجتماعی:
۱۲۶.....	مقایسه انواع سرمایه گذاری با بیمه زندگی:
۱۲۷.....	مقایسه بیمه عمر و سپرده در بانک:
۱۳۰.....	تجربه مراجعه و مذاکره با یک مشتری ناراحت