

مهندسی فروش کسب و کارهای کوچک

نویسنده: مصطفی غیاثیان

۱۳۹۸



سرشناسه	غیاثیان، مصطفی، ۱۳۶۰-
عنوان و نام پدیدآور	مهندسی فروش کسب و کارهای کوچک/ نویسنده مصطفی غیاثیان.
مشخصات نشر	تهران: آرمان دانش، ۱۳۹۸.
مشخصات ظاهری	۱۴۰ ص.
شابک	۹۷۸-۶۰۰-۸۶۲۸-۹۳-۴: ۲۸۰۰۰۰ ریال
وضعیت فهرست نویسی	فیبیا
موضوع	کسب و کار خرد -- برنامه ریزی
موضوع	Small business -- Planning:
موضوع	کسب و کار خرد -- بازاریابی
موضوع	Small business marketing:
موضوع	موفقیت در کسب و کار
موضوع	Success in business:
موضوع	کسب و کار خرد -- مدیریت
موضوع	Small business -- Management:
رده بندی کنگره	۱۳۹۸: ۶۲/۷ HD
رده بندی دیویی	۵۸۰/۲۲
شماره کتابشناسی ملی	۵۶۶۳۱۸۹:

انتشارات آرمان دانش



نام کتاب: مهندسی فروش کسب و کارهای کوچک

نویسنده: مصطفی غیاثیان

تیراژ: ۱۰۰۰ نسخه

قیمت: ۲۸۰۰۰ تومان

نوبت چاپ: اول بهار ۱۳۹۸

چاپ: البرز

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۸۶۲۸-۹۳-۴

تلفن مرکز پخش: ۰۲۱۶۶۹۸۸۷۳۰

۱.....	پیش گفتار.....
۳.....	مقدمه (مهندسی فروش).....
۵.....	بخش اول: تجزیه، تحلیل و برنامه ریزی ...
۶.....	فصل اول: انتخاب سیستم های فروش.....
۲۰.....	فصل دوم: هدف گذاری و برنامه ریزی.....
۳۰.....	بخش دوم: سازماندهی.....
۳۱.....	فصل سوم: پوشاک و آراستگی.....
۳۸.....	فصل چهارم: جا نمایی و مکان یابی (نمایشگاه، معارض، دفتر کار).....
۴۷.....	فصل پنجم: یاران ما (پرسنل) انتخاب و رفتار.....
۵۷.....	بخش سوم: ارتباط موثر.....
۵۸.....	فصل ششم: مهارت های شنیداری گفتاری.....
۶۷.....	فصل هفتم: زبان بدن ما (دنیای غیرارادی).....
۷۴.....	
۸۶.....	فصل نهم: مهندسی فروش.....

۹۶	بخش پنجم: کنترل عملکرد
۹۷	فصل دهم: ارزیابی عملکرد
۱۰۶	فصل یازدهم: مدیریت روابط با مشتری
۱۳۲	سخن پایانی
۱۳۳	درباره نویسنده

پیش‌گفتار

سلام. خیلی خوشحالم که تصمیم گرفتی به این کتاب بیاندازی و امیدوارم مطالبش انقدر چشمگیر باشه که تصمیم بگیری این کتاب را بخری و به زمان برای مطالعه بگذاری. خب اجازه بده اول از همه از خودم شروع کنم. اسم من مصطفاست و از این لحظه به بعد دوست و همراه تو خواهم بود. چند سالی هست که خودم به‌طور مستقل واسه‌ی خودم کسب‌وکارمستقلی راه انداختم. الان خدا و شکر از وضعیتم راضی هستم. من همیشه دنبال این بودم که به‌جای تلاش‌های شبانه‌روزی، کمترین کار را انجام بدم و بیش‌ترین بازده را داشته باشم. شاید پیش خودت فکر کنی که من چه آدم تنبلی هستم؛ اما این روش من به خاطر تنبلی نیست. من دنبال به‌شیوه جدید از کسب‌وکار بدم کسب و کاری که بر پایه قواعد و تکنیک استوار باشه. به‌خاطر رسیدن به این هدف کتابی زیادی خوندم و سمینارهای زیادی شرکت کردم تا بالاخره به آن چیزی که می‌خواستم رسیدم. الان به کسب‌وکار خوب دارم، اونم طوری که تقریباً از راه دور دارم اداره‌ش می‌کنم و از وضع و اوضاعش کاملاً راضی هستم. به شکرانه موفقیتیم تصمیم گرفتم تا در این کتاب به‌عنوان به دوست کنار تو، خواننده‌ی عزیزم، باشم تا هر چی که تا حالا یاد گرفتم را به اشتراک بذارم تا تو هم در کسب‌وکارم موفق‌تر باشی. این کتاب از ابتدای انتخاب کسب‌وکار واست مطلب داره تا خدمات پس از فروش و کارایی که بعد فروش باید انجام بدی. اجازه بده دوتا نکته در مورد ضرورت خواندن این کتاب بگم. اول این‌که اگر شرایط و کسب‌وکار خوبه و فکر می‌کنی نیازی به این جور کتابا نداری، از خودت بپرس که نمی‌شه این موقعیت خوب فعلی را فقط با یادگیری و انجام چند تا کار کوچیک بهتر کرد؟ دوم این‌که این‌که با شرایط رقابتی ام راز به نظرت موفقیتی که الان

داری همیشگیه؟ اگر فردا یه رقیب قوی وارد بازار شد و کارت را تحت تأثیر قرار داد، به نظرت برای مقابله خیلی دیر نیست؟ البته ناگفته نمونه که هیچ کدام از نکته‌های این کتاب به تنهایی معجزه نمی‌کنه؛ اما دقت و انجام هر چه بیش‌تر نکته‌هایی که ذکر می‌شه، قطعاً می‌تونه تحول‌آفرین باشه.

خیل خوب، بسه دیگه! تو مقدمه که این قدر حرف نمی‌زنند. آماده‌ای برای شروع یا بهتر شدن کسب و کارت؟ پس یه بسم‌الله بگو تا شروع کنیم...

www.ketab.ir