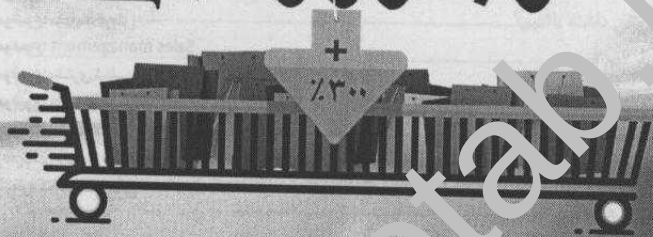


فروش برق آسا در بازار رقابتی



چگونه در کمتر از ۳۰ روز فروش خود را ۳ برابر کنیم



خدمات رستمی

فهرست

۷	مقدمه
۱۱	فصل اول: اتاق فرمان فروش
۱۳	اصول صحیح تیم‌سازی در یک مجموعه
۱۳	تیم چیست
۱۳	چرا باید تیم فروش داشته باشیم؟
۱۳	ترکیب و ساختار تیم فروش
۱۸	شیوه انتخاب اعضای تیم فروش
۱۹	آموزش نیروهای فروش
۱۹	فرایند آموزش نیروی فروش
۲۰	اصول لیدرشیب (رهبر) تیم فروش
۲۱	مهارت‌های ضروری برای تبدیل شدن به یک مدیر فروش موفق
۲۳	شیوه‌های تشویق و تنبیه در تیم فروش
۲۴	آیا فرایند فروش شما مؤثر است؟
۲۴	مراحل چرخه عمر فروش
۳۷	فصل دوم: نقطه تماس در فروش‌های مختلف
۲۹	چگونه یک برنامه فروش بنویسیم؟
۳۰	شبکه فروش کسب‌وکار
۳۰	اصول پایه‌ای فروش
۳۴	برنامه‌ریزی فروش
۳۷	گام‌های اساسی فروش
۳۹	فصل سوم: کوله پشتی فروش
۴۱	مهارت‌های اساسی فروشنده حرفه‌ای در دنیای امروز
۴۲	چگونه فروش را آغاز کنیم؟
۴۳	نحوه ارائه محصول در حضور مشتری
۴۵	نقش تیپ ظاهری فروشنده در فروش
۴۶	نقش بسته‌بندی در فروش محصولات
۴۹	کاهش استرس در فروشنده‌ها
۵۰	مهارت‌های ارتباطی ضروری برای موفقیت در فروش

۵۲	خاتمه فروش
۵۳	روش های نهایی سازی فروش
۵۳	استراتژی های افزایش فروش
۵۵	زبان بدن در فروش
۵۶	مدیریت زمان برای فروش
۵۶	ارتباطات در فروش
۵۹	فصل چهارم: بازی های مشتریان
۶۱	چگونه به استقبال مشتریان برویم؟
۶۱	روش های تأثیرگذاری اولیه روی مشتری
۶۲	چرا مشتری محصولی را می خرد؟
۶۴	چرا مشتری را نمی خرد؟
۶۴	مهم ترین کاری که فروشنده باید به مشتری بگوید
۶۵	مدیریت ارتباط مشتری
۶۶	مدیریت شکایت مشتری
۶۷	مهارت های ارتباط با مشتریان شاکی
۶۸	منابع اعتراضات مشتری
۶۹	بهبود ارائه خدمات به مشتریان
۷۳	برنامه ارائه خدمات به مشتریان
۷۵	خدمات در جریان فروش
۷۶	راه های جذب مشتری جدید
۷۷	کلیدی ترین رفتار برای جلب توجه مشتریان
۷۸	چگونه به صورت مؤثر به سخنان مشتری گوش دهیم؟
۷۹	روش های اعتمادسازی در مشتری
۸۱	روش های متقاعدسازی مشتری در فروش
۸۳	راه های پیدا کردن اطلاعات مشتریان
۸۶	افزایش رضایت و وفاداری مشتریان
۸۶	چگونه با پیشنهادی جذاب، مشتری غیروفا دار را جذب کنیم؟
۸۹	فصل پنجم: فرایندهای فروش
۹۱	فرایند فروش حضوری
۹۳	رازهای موفقیت در فروش حضوری
۹۴	خطوط قرمز در فروش حضوری
۹۶	فرایند فروش تلفنی

۹۹	اشتباه‌های رایج در فروش تلفنی
۱۰۱	فروشنده تلفنی چه کارهایی را باید بعد از پایان تماس با مشتری انجام دهد
۱۰۲	فروش خدمات
۱۰۶	فروش به خاتم‌ها
۱۱۰	چگونه با استفاده از رنگ‌ها بیشتر بفروشیم؟
۱۱۲	تأثیر قیمت در فروش محصولات و خدمات
۱۱۴	تأثیر وسایل جانبی در محیط فروش
۱۱۵	فصل شش: فروش در شرایط مختلف
۱۱۷	وظیفه‌های پرسنل در دوران رکود
۱۱۷	روش‌های حراش فروش در وضعیت رکود
۱۱۸	راهکارهای غلبه بر دوران‌های فروش
۱۱۹	فروش هوشمند در انواع کسب‌وکارها
۱۲۱	استراتژی فروش مستقیم در کسب‌وکارهای نوپا
۱۲۳	راهکارهایی برای پیگیری مشتریان کسب‌وکارهای کوچک و نوپا
۱۲۴	روش‌های افزایش فروش در کسب‌وکارهای نوپا
۱۲۶	خرده‌فروشی و رازهای موفقیت در آن
۱۲۸	عمده‌فروشی و روش‌های افزایش فروش در آن
۱۲۹	پیش‌بینی فروش فروشگاه‌ها و برنامه‌ریزی برای آن
۱۳۰	فروش در فروشگاه‌های بزرگ
۱۳۳	تأثیر نور در فروش فروشگاه‌ها
۱۳۵	فصل هفتم: فروش ۲۴ ساعته
۱۳۷	فروش آنلاین
۱۳۷	روش‌های افزایش فروش آنلاین
۱۳۹	رازهای موفقیت یک فروشگاه آنلاین
۱۴۱	اعتمادسازی در مشتریان آنلاین
۱۴۲	افزایش فروش با استفاده از شبکه‌های اجتماعی
۱۴۳	۴ راه برای شروع فروش در شبکه‌های اجتماعی
۱۴۴	فروش از طریق تلگرام
۱۴۶	فروش بیشتر از طریق اینستاگرام
۱۴۹	فروش خدمات در اینستاگرام چگونه باید باشد؟
۱۵۰	افزایش فروش از طریق اعتمادسازی در شبکه‌های اجتماعی

مقدمه

پدر من صاحب کسب و کار کوچک خرده‌فروشی در حوزه ابزار صنعتی و برقی است؛ به همین دلیل من نیز فعالیتهای خود را در زمینه فروشندگی شروع کردم و علاوه بر حضور در دانشگاه بازار، افتخاراً اگر چه، سائید موفق مدیریت و بازاریابی در دانشگاه علم را پیدا کردم.

در بازار فوق‌رقابتی امروز هموار شامه براد و کسب‌وکارهایی بوده و هستم که زمانی فروش‌های میلیونی داشته‌اند و اکنون فروش‌ها به شدت کاهش پیدا کرده است و همواره این کاهش را به رکود بازار و اوضاع اقتصادی ربط می‌دهند و همچنین کسب‌وکارهای کوچک و نوپایی را می‌بینم که در زمینه خرده‌فروشی و پیدا کردن مشتریان هدف دچار مشکلات عدیده و جدی هستند؛ از این رو با توجه به تئیهات زیاد محیطی و تکنولوژیکی بر آن شدم تا کتابی را که حاصل ترکیبی از فروش سنتی و مدرن است، همراه با روش‌ها و پیشنهادهایی کاملاً عملی بنویسم که حاصل تحقیقات من و تجربیات خودم در بحث فروش و همچنین دانش و تجربه اسائید بنام ایران است. هدفم از نوشتن این کتاب افزایش فروش مطابق با بازار و رفتار مصرف‌کننده ایرانی است.

کتاب حاضر برای مدیران فروش، سرپرستان فروش، فروشندگان و تمام کسانی که به‌نحوی با فروش محصولات و خدمات در ارتباط هستند، کاربرد دارد.

روش‌ها و مطالب گفته‌شده را شخصاً به‌عنوان فروشنده به‌صورت عملی امتحان کرده‌ام و پاسخ‌های فوق‌العاده‌ای گرفته‌ام؛ همچنین این روش‌ها در کسب‌وکارهای

کوچک و نوپا که مربی‌گری و آموزش به آن‌ها را برعهده داشته‌ام، به صورت کاملاً عملی اجرا شده است و نتایج شگفت‌انگیزی به دست آمده است.

این کتاب به نحوی نوشته شده است که با دیگر کتاب‌های موجود در بازار در زمینه فروش تفاوت‌هایی دارد. در این کتاب قصد دارم به جای پرداختن به مطالب تئوری خسته‌کننده و علمی، به راهکارها و روش‌هایی بپردازم که باعث افزایش مشتریان و نیز فروش شما شود. در این کتاب، از نقطه شروع یک فروش تا رسیدن به مرحله نهایی و مواجه شدن با مشتری و همچنین بعد از فروش، به روش ترکیبی و کاملاً کاربردی مطابق با علم از فروش و همچنین اوضاع بازار ایران و رفتار مصرف‌کنندگان ایرانی اشاره کرده‌ام که هر کسب و کاری در هر حوزه‌ای می‌تواند با انجام دادن آن، فروش خود را در کمترین زمان ممکن چندبرابر کند.

در این کتاب ابتدا، مبحث مهم اصول صحیح تیم‌سازی در فروش پرداخته‌ام و در رابطه با ترکیب تیم فروش و نحوه اداره آن و مدیریت تیم فروش و همچنین مهارت‌های لازم برای موفقیت در تیم فروش توضیحاتی داده‌ام. در بازار فوق‌رقابتی امروز، داشتن تیم فروش هماهنگی که افراد در قالب یک تیم و با داشتن نگرش سیستمی کار کنند، از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. در ادامه به بررسی ساختار یک برنامه فروش، گام‌ها و اصول پایه‌ای فروش و چگونگی طراحی و پیاده‌سازی و برنامه‌ریزی فروش برای اجرایی شدن حداکثری آن پرداخته‌ام.

بعد از آن، به مجموعه مهارت‌های فردی، همچون مهارت‌های ارتباطی و مدیریت زمان و... و مهارت‌های سازمانی، مانند استراتژی‌های فروش و بستن و... اشاره کرده‌ام که هر فروشنده می‌تواند با هماهنگی تیم فروش و استفاده از راهکارهای گفته شده، فروش حداکثری و موفقیت‌آمیزی را تجربه کند.

همچنین به سیاره مشتری سفر کرده‌ام و مجموعه راهکارها و روش‌های کاملاً کاربردی مطابق با بازار ایران را شرح داده‌ام که باعث جذب هرچه بیشتر مشتریان و جلب نظر و خشنودی حداکثری آنان می‌شود.

در ادامه به فرایندهای فروش حضوری و تلفنی و پارامترهای مهم و تأثیرگذار برای فروش بیشتر در آن پرداخته‌ام.

در قسمت‌های پایانی، استراتژی‌ها و راهکارهای افزایش فروش در انواع کسب‌وکار در موقعیت‌های مختلف با منابع متفاوت را شرح داده‌ام؛ همچنین به بحث فروش آنلاین که می‌تواند فرصتی بسیار عالی برای کسب‌وکارهای ایرانی باشد، اشاره کرده‌ام و روش‌ها و اقداماتی را شرح داده‌ام که هر کسب‌وکار و فروشنده می‌تواند با اجرای آن به صورت شبانه‌روزی، حتی در ایام تعطیل، محصولات و خدمات خود را به فروش برساند.

چرا باید در اولین فرصت این کتاب را بخوانید؟ زیرا به محض اجرای راهکارها و روش‌های گفته شده، تأثیر آن‌ها را در کمترین زمان ممکن در فروشتان خواهید دید. هر یک روزی که در مطالعه این کتاب و اجرای مطالب گفته شده باعث می‌شود وضعیت قبلی شما ادامه پیدا کرده و فروش شما هر روز بیشتر از قبل کاهش پیدا کند و حتی به مرز ورشکستگی نیز نزدیک شود.

بیاید این سفر جذاب در جای ررمزوراز فروش را شروع کنیم.