

هنر فروش

Art Of Salesmanship
Art Of Salesmanship

Retail

نویسنده : بهرام شادمان

شادمان، بهرام، 1325 --

هنر فروش: / نویسنده بهرام شادمان. تهران: بهرام شادمان، 1384.

80 ص، مصور (رنگی)

ISBN 964-06-7888-0:

فهرست نویسی بر اساس اطلاعات فیبا.

1- فروشندگی - جنبه های روانشناسی، 2، فروشندگی - دستنامه

ها، 3، ارتباط بین اشخاص، الف، عنوان،

5438/8/ر/9ش2HF658/80019

84-34394م

کتابخانه ملی ایران

نام کتاب: هنر فروش

ناشر: مولف

گرافیک: بهرام شادمان

نویسنده و تحقیق: بهرام شادمان

همه حقوق برای مولف، نویسنده محفوظ است.

قیمت: 1500 تومان

مقدمه

در زمان حاضر تکنولوژی باعث شده روزانه کالا های رنگارنگ و متنوع به بازار های جهان سرازیر شود و همین امر سبب رقابت تنگاتنگی بین سازندگان بر سر سهم بازار شده است.

فروش یکی از ابزار پر قدرت در مارکتینگ است، و مارکتینگ علم و هنری است که وظیفه بازار گرایی تولید کننده و عرضه کالای مناسب را در محل مناسب زمان و شرایط مناسب عهده دار است. برای انجام این وظیفه مهم، فروش در خط اول جبهه رقابت عهده دار ارائه خدمات بصورت مستقیم و شخصی به مشتری است.

در اواخر دهه سی میلادی کمیته ای متشکل از اساتید دانشگاه شهر کلن آلمان پس از تحقیق و مطالعه رمز و رموز فروش را به شکل رساله ای متشکل از 30 تابلو و متن به دانشگاه ارائه نمودند. تابلو ها در جنگ جهانی دوم سوزانده شدند. من در سال 1975 در کتابخانه دانشگاه کلن به فتوکپی این تابلو ها دسترسی پیدا کردم و بعد از 20 سال نگهداری آنها، بالاخره با اسکن و کار گرافیکی روی آنچه که قابل استفاده بود و نیز استفاده از تصاویر دیگری، یک مجموعه از تابلو های بسیار سودمند در آموزش فروش بدست آوردم، که در این کتاب به همراه توضیحات لازم در اختیار جویندگان علم و هنر فروش قرار دارد. پس از مطالعه کتاب، در مرور های مجدد با چرخش نگاه روی متون تابلوها کل موضوع مربوط به تابلو در ذهن بازسازی میگردد و به آسانی ملکه ذهن میشود. یک فروشنده به شناخت از رموز فروش نیاز دارد و تجربه، و نتیجه این فرایند یک فروشنده دارای مهارت فروش است.

یک فروشنده خوب، مجرب و ماهر شخصی است دارای انگیزه که وظیفه خود را بخوبی درک میکند، او به ابزار فروش مجهز است، مشتری را مصرف

کننده را، یعنی مردم را، بخوبی می‌شناسد. این شناخت در زندگی او همیشه راه‌گشا است و او را راهنمایی میکند، پس او باید خودآشنایی کند، همیشه تجربه و مطالعه کند و خود را با پیشرفت سریع هم ساز و هم راه کند. او باید کالا‌های سازمان یا فروشگاه خود را بخوبی بشناسد و نکات ضعف و تقویت، امتیازات و طرق استفاده و حتی تعمیرات جزئی را بداند، تا از این خصوصیات در مقابل رقبا دفاع کند.

آشنایی با هنر فروش حتی در زندگی روزمره هر شخص بسیار کار ساز است، و قسمت داد و ستد زندگی را آسانتر و زیبا تر میکند و از او فردی موفق در زندگی و فعالیت‌های اجتماعی می‌سازد، خواسته‌ها و انتظارات اطرافیان را بهتر درک میکند.

این کتاب سعی میکند اصول و فنون مختلف و کارساز در امر فروش را هرچه ساده‌تر توضیح دهد. لازم است برای بهترین بهره‌گیری، در ابتدا کتاب یک دوره کامل مطالعه شود تا با اصطلاحات و مفاهیم استفاده شده آشنایی خوبی بدست آید تا در دوره بعدی، مفاهیم به آسانی درک شده و ملکه ذهن گردد. از تصاویر و جداول شماتیک باید حد اکثر استفاده بعمل آید که میتوانند بصورت کلیات درک شده در ذهن جای بگیرند و ماندگار شوند.

بهرام شادمان