

تکنیک‌های فروش حرفه‌ای

نویسنده: حامد یزدی



نام کتاب: تکنیک‌های فروش حرفه‌ای

حامد یزدی

نوبت چاپ: اول

تاریخ انتشار: ۱۳۹۵

قیمت: ۶۵۰۰ تومان

طراح جلد و صفحه آرا: سعید مستاجران

آرژ: ۱۰۰ نسخه

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۹۶۴۶۱-۴-۴

کلیه حقوق بر اساس قوانین نشر محفوظ است.

تلفن مرکز پخش: ۰۲۱-۸۸۸۸۸۸۸۸

سرشناسه: یزدی، حامد، ۱۳۶۴ -

عنوان و نام پدیدآور: تکنیک‌های حرفه‌ای فروش/نویسنده حامد یزدی.

مشخصات نشر: اصفهان: قیسات، ۱۳۹۵.

مشخصات ظاهری: ۴۰ ص: مصور.

شابک: ۶۵۰۰۰ ریال

وضعیت فهرست‌نویسی: فیا

موضوع: فروشندگی

موضوع: Selling

موضوع: بازاریابی

موضوع: Marketing

موضوع: موفقیت در کسب و کار

موضوع: Success in business

رده بندی کنگره: ۱۳۹۵ ۴-ت۸ HF۵۴۳۸/۲۵

رده بندی دیویی: ۶۵۸/۸۵

شماره کتابشناسی ملی: ۴۲۳۰۲۶۲

فهرست

- ۸ سخنی با مدیران حرفه‌ای
- ۹ مشتری کیست؟
- ۱۳ انواع مشتریان
- ۱۶ فروشنده کیست؟
- ۱۷ انواع فروشندگان
- ۲۰ تکنیک‌های فروش حرفه‌ای
- ۲۱ مرحله اول: شناخت بازار
- ۲۸ مرحله دوم: برنامه ریزی فروش
- ۳۵ مرحله سوم: اجرای برنامه فروش
- ۳۴ مرحله چهارم: کنترل فروش و انجام اقدامات اصلاحی
- ۳۶ خصوصیات فروشندگان حرفه‌ای
- ۳۹ سخن پایانی

سخنی با مدیران حرفه‌ای

عامل حیاتی ماندگاری کسب و کارها، حفظ مشتریان آن کسب و کار و در نتیجه، به‌موقع انجام فروش محصولات و خدمات در سطح مطلوب به آنان است. برای تحقق این منظور، کسب و کارها به سیستم فروش حرفه‌ای و وجدان‌آلودشان نیاز دارند.

این کتاب به‌عنوان یک راهنمای کاربردی با زبانی ساده به منظور آشنایی شما با اصول گزینش یک سیستم فروش حرفه‌ای و شناخت ویژگی‌های فروشندگان حرفه‌ای، تدوین گردیده است.

لازم به ذکر است که مطالب این کتاب، حاصل تجربیات پانزده ساله مولف در زمینه فروش است که تلاش شده با علم روز دنیا در زمینه فروش که برگرفته از تلاش‌های علمی در دنیا است، آمیخته و آرایه شود. طبیعتاً مولف بر اساس دانش و تجربه‌های محدودیت‌های تجربی بوده و از این رو، با اشتیاق در انتظار دریافت پیام‌ها و نظرات شما در خصوص موارد بیان شده است. امید است که با همراهی هم بتوانیم اقدامات عملی برای تحقق اقتصاد مقاومتی و عزت ایران اسلامی را برداریم.

با آرزوی افتخار ایران و ایرانی

حامد یزدی