

فروش حرفه‌ای

دکتر اکبر فرجی ارمکی

حمیدرضا خانپور همدانی



انتشارات آثار فکر

تهران - ۱۳۹۸

بسم الله الرحمن الرحيم

سرشناسه	خانیپور، حمیدرضا، ۱۳۴۸ -
عنوان و نام پدیدآور	فروش حرفه‌ای / تألیف حمیدرضا خانیپور، هرسمی، اکبر، فرجی ارمنکی
مشخصات نشر	تهران، آثار فکر، ۱۳۹۷
مشخصات ظاهری	۱۶۰ ص
شابک	978-600-8833-87-1
وضعیت فهرست نویسی	فیبیا
موضوع	فروشنده‌گی Selling
موضوع	موفقیت در کسب و کار، Success in business
موضوع	مدیریت فروش، Sales management
موضوع	مشتري-شناسی -- مدیریت
موضوع	Customer relations -- Management
شماره افزوده	فرجی ارمنکی، اکبر، ۱۳۵۱ -
ردیف بایگ	۸۵۱۶۵۸
ردیف کتابخانه ملی	۵۶۱۲۳۰۷



فروش حرفه‌ای

تألیف: حمیدرضا خانیپور هرسمی - دکتر اکبر فرجی ارمنکی

ناشر: انتشارات آثار فکر

نوبت چاپ اول ۱۳۹۸

تیراژ: ۵۰۰ نسخه

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۸۸۳۳-۸۷-۱

نشانی: تهران - میدان انقلاب - خیابان ۱۲ فروردین - خیابان نظری غربی

پلاک ۹۹ - طبقه دوم - واحد ۴ تلفن: ۶۶۹۶۷۳۵۵-۶۶۹۶۷۳۵۶

قیمت ۲۰۰۰۰ تومان

کلیه حقوق برای ناشر محفوظ است

فهرست مطالب

۷.....	پیشگفتار اول
۹.....	پیشگفتار دوم
۱۹.....	گفتار اول: شش گام فروش
۲۱.....	گفتار دوم: پنج قانون مهم درباره شما و مشتریان
۲۵.....	گفتار سوم: چهار نکته برای ارتباط گیری بهتر
۲۹.....	گفتار چهارم: شش نکته عملی برای فروش کالاهایی که به معرض نمایش گذاشته شده است
۳۳.....	گفتار پنجم: چهارم درس فروشی از طریق نامه نگاری
۳۷.....	گفتار ششم: شش روش برای فروش بیشتر از رفیان
۴۳.....	گفتار هفتم: هفت داستان برای فروشندهان
۴۹.....	گفتار هشتم: وقتی مشتری میگه.....
۵۷.....	گفتار نهم: اسرار فروش موفق
۵۹.....	گفتار دهم: جایگاه و اهمیت پیگیری در فروش - رفته ای.....
۶۹.....	گفتار یازدهم: دوازده نکته درباره روانشناسی فروش
۷۵.....	گفتار دوازدهم: استادی در مقاعدسازی و افناع
۸۱.....	گفتار سیزدهم: ده توصیه برای مذاکره فروش
۸۱.....	گفتار چهاردهم: چگونه با خواندن حالات چهره طرف مقابل..... بهره بهتری داشته باشیم؟
۹۳.....	گفتار پانزدهم: حالات مختلف چهره.....
۹۷.....	گفتار شانزدهم: تمرکز روی چهره ها.....
۹۹.....	گفتار هفدهم: چند ترفند عالی برای درک زبان بدن دیگران
۱۰۵.....	گفتار هجدهم: رفتارهای جذاب و غیرا در افراد کربزماتیک
۱۱۳.....	گفتار نوزدهم: زبان بدن و اعتماد به نفس

گفتار بیستم: عادات گفتاری افراد خیلی دوست داشتنی	۱۲۹
گفتار بیست و یکم: مهمترین آداب معاشرت که باعث می‌شود در جمع‌ها بدرخشید	۱۳۵
گفتار بیست و دوم: قوانین آداب معاشرت	۱۳۷
گفتار بیست و سوم: آداب غذا خوردن	۱۳۹
گفتار بیست و چهارم: آداب لباس پوشیدن	۱۴۱
گفتار بیست و پنجم: آداب ملاقات با افراد جدید	۱۴۳
گفتار بیست و ششم: مناسباتی در ارتباط چشمی؛ ۷ حقیقت جذاب درباره معانی مختلف نگاه بدن	۱۴۵
گفتار بیست و هفتم: آداب نشستن زبان بدن که افراد موفق مرتکب نمی‌شوند	۱۴۷
گفتار بیست و هشتم: آداب چشایی	۱۵۵
منابع و مآخذ	۱۵۹

پیشگفتار اول

فروش علمی و حرفه‌ای

فروش علمی و حرفه‌ای دربرگیرنده‌ی فناوری در زمینه‌های روان‌شناسی اجتماعی، علم اعصاب و اقتصاد رفتاری است. این رویکرد تازه به اساس روش‌های علمی آزمون‌شده، به بهبود عملکرد فروش کمک می‌کند. برخی فواید بیشتر رویکردهای فروش که بر کارکنان فروش تمرکز می‌کنند، تمرکز بر «فروش علمی» بر مهم‌ترین عامل فرایند فروش یعنی «خریدار» است.

فروش علمی با درک نحوه‌ی مغز خریدار می‌گذرد و شناسایی عوامل تأثیرگذار بر مغز، کمک می‌کند. ما تیم هنگام فروش به‌شکلی هماهنگ با نحوه‌ی عملکرد ذهن خریدار رفتار کنیم و بنابراین فروش‌مان را بیشتر کنیم. از روش‌های یادگیری صحبت نمی‌کنیم بلکه مسئله به کارگیری نتایج سال‌ها پژوهش، باره‌ی روش‌های فروش است.