

کتاب ویزیتورها

کتاب اختصاصی ویزیتورهای سوپرمارکت

آموزش تمام مراحل ویزیتوری

مورد تأیید صاحب نظران و مدیران فروش مطرح ترین
کارخانه های مواد غذایی



سرشناسه	اکبر پور، امیرحسین، ۱۳۶۷ -
عنوان و نام پدیدآور	کتاب ویزیتورها: کتاب اختصاصی ویزیتورهای سوپرمارکت آموزش تمام مراحل ویزیتوری مورد تأیید صاحبان و مدیران فروش مطرحترین کارخانه‌های مواد غذایی / نویسنده امیرحسین اکبر پور.
مشخصات نشر	تهران: کتابسرای بیان، ۱۳۹۶.
مشخصات ظاهری	۱۶ص.
شابک	978-600-99913-0-3
وضعیت فهرست نویسی	ایفا
عنوان دیگر	کتاب اختصاصی ویزیتورهای سوپرمارکت آموزش تمام مراحل ویزیتوری مورد تأیید صاحبان و مدیران فروش مطرحترین کارخانه‌های مواد غذایی.
موضوع	مشاوره در کسب و کار
موضوع	Mentoring in business
موضوع	شرکت‌های اقتصادی جدید
موضوع	New business enterprises
موضوع	فروشنده‌گان
موضوع	Sales personnel
موضوع	کسب و کار
موضوع	Business
رده‌بندی	HF۵۳۸۵/ک۲ ۱۳۹۶
رده‌بندی	۶۵۸/۳۱۲۴
شماره کتاب	۵۰۵۰۱۷



کتاب ویزیتورها

نویسنده : امیرحسین اکبر پور

نوبت چاپ : اول

سال چاپ : بهار ۱۳۹۷

تیراژ : ۱۰۰۰ جلد

ناشر : کتابسرای بیان

شابک : ۹۷۸-۶۰۰-۹۹۹۱۳-۰۰-۳

قیمت : ۱۰۰۰۰ تومان

لطفا کتاب را قانونی بخوانید !!!

نشانی : تهران- میدان انقلاب- خیابان کارگر جنوبی- خیابان مهدیزاده پلاک ۶ واحد ۱



۶۶۹۷۳۴۵۲

۶۶۹۷۳۴۵۵

۶۶۴۲۸۲۳۱

۶۶۱۲۸۰۵۹

۶۶۱۲۷۱۱۹



www.Ketabsarayebyan.com



Ketabsarayebyan



Ketabsara.bayan@gmail.com

«فهرست مطالب»

صفحه	عنوان
۷	نظرات صاحب نظران درباره «کتاب ویزیتورها»
۹	مقدمه
۱۱	فصل اول: باید و نبایدها
۲۱	فصل دوم: رفتار در سازمان
۳۱	فصل سوم: حضور در مغازه
۴۱	فصل چهارم: مذاکره برای فروش
۶۳	فصل پنجم: جلوگیری از برگشت خوردن بار و چک
۷۷	فصل ششم: فروش در رکود بازار
۸۷	فصل هفتم: ویزیتوری تلفنی
۹۳	کلام آخر نویسنده: معرفی کتاب الفبای بازاریابی

مقدمه

«ویزیتوری سوپرمارکت» رایج‌ترین نوع ویزیتوری در جهان است. از آنجا که مصرفی‌ترین کالاها سوپرمارکت‌ها به فروش می‌روند در نتیجه بیشترین پویایی را برای بازاریابان می‌کنند. امروزه در سراسر دنیا افراد زیادی مشغول ویزیتوری سوپرمارکت هستند و بسیاری نیز در نظر دارند وارد این حرفه شوند. این کار درآمد خوبی دارد و رشد و پیشرفت در این شغل دور از دسترس نیست.

کتاب‌های بسیاری در مورد فروش و بازاریابی نوشته شده است تا به افرادی که در کار فروش، تجارت و بازاریابی فعال هستند کمک کند. اما در مورد «ویزیتوری سوپرمارکت» به جز مقالات یا فایل‌های چند صفحه‌ای یا مطالبی چند خطی در وبلاگ‌های مرتبط با فروش، کتاب تخصصی دیگری منتشر نشده است. به همین دلیل جای خالی یک مرجع تخصصی در این مورد به شدت احساس می‌شود. از طرفی افراد بسیار زیادی دوست دارند حرفه ویزیتوری سوپرمارکت را تجربه کنند، ولی در این زمینه پیش‌زمینه‌ای ندارند، یا موقعیتی برای

آموزش نداشتند.

برای اولین بار در کشور این کتاب به صورت تخصصی به آموزش ویزیتوری سوپرمارکت می پردازد. تلاش می شود تمام نکاتی را که ویزیتور باید رعایت کند در این کتاب بیان شود. ویزیتور پس از مطالعه این کتاب با مبانی کار ویزیتوری متناسب با محصولات شرکتی که در آن مشغول به کار است آشنا می شود.

دانشنامه به شما این است که حتماً قسمتی از پایان هر فصل را که به عنوان صفحه یادداشت برایتان در نظر گرفته شده است با نوشتن مطالب هر فصل. نکته های آموزشی آن را با خود مرور کنید تا هم ملکه ذهن تان شود و هم بعد از اتمام کتاب از یادداشت های خودتان به عنوان مرجع کاملی از اصول ویزیتوری که باید رعایت شوند استفاده کرده و بتواند هر چند وقت یکبار برای یادآوری مجدد به آنها مراجعه کنید.

توجه:

بسیاری از اصول ویزیتوری مواد غذایی و سوپرمارکت با اصول ویزیتوری بسیاری از محصولات اصناف دیگر نیز یکسان است. بنابراین ویزیتورهای سایر اصناف هم می توانند با بکارگیری قانون ها و مطالب گفته شده در کتاب پیشرو و همسان سازی آن ها با شغل و محصولات مختص خود، به پیشرفت هرچه سریعتر در حوزه کاری شان دست یابند.