

بسم الله الرحمن الرحيم

مجموعه کتابهای آموزشی ویژه بازاریابان و فروشندگان

جلد چهاردهم :

کتاب کار شایستگی های مربوط به محصول هدف برای
بازاریابان

نام مؤلف: حیدر امیران



سرشناسه
عنوان و نام پدیدآور : کتاب مرجع شایستگی‌های مربوط به محصول هدف برای بازاریابان / مولف حیدر امیران.
مشخصات نشر : تهران : امیران، ۱۳۹۳.
مشخصات ظاهری : ج ۲؛ ۲۹×۲۲ برسم.
فروست : مجموعه کتابهای آموزشی ویژه بازاریابان و فروشندگان؛ ج. ۱۴، ۱۴.
شابک : 978-600-7082-52-2
وسعت فهرست نویسی : فیا
یادداشت : جلد دوم کتاب حاضر "کتاب کار شایستگی‌های مربوط به فروشنده برای بازاریابان" است.
موضوع : بازاریابی -- دستنامه‌ها
موضوع : فروشنده -- دستنامه‌ها
موضوع : کالاها -- بازاریابی
شناسه افزوده : مجموعه کتابهای آموزشی ویژه بازاریابان و فروشندگان؛ ج. ۱۴، ۱۴.
رده بندی کنگره : ج. ۱۴، ۱۳ ۱۳۹۳ م ۷۵۳ الف / ۱۱۴۵۴۱۵
رده بندی دیویی : ۶۵۸/۸
شماره کتابشناسی ملی : ۳۶۴۹۹۷۲

نام کتاب: کتاب کار شایستگی‌های مربوط به محصول هدف برای بازاریابان - جلد دوم

مولف: حیدر امیران

ناشر: انتشارات امیران

چاپ اول: ۱۳۹۳

تیراژ: ۳۰۰۰ نسخه

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۷۰۸۲-۵۳-۹

حروفچینی و صفحه آرایی: انتشارات امیران

طرح روی جلد: انتشارات امیران

قیمت کتاب: ۱۲۵.۰۰۰ ریال

نشانی: تهران، خیابان ولیعصر (عج)، رویروی درب اصلی پارک ملت، ساختمان صورتی، پلاک ۲۶۶۵ طبقه

دوم، واحد ۱۷

تلفنهای تماس: ۲۲۰۱۶۱۴۱ - ۲۲۰۱۲۳۰۴

پست الکترونیک: amiranbooks@gmail.com

فروشگاه اینترنتی: www.amiranbooks.com

۷

پرسشها و تمرینات مدیریت محصول

بخش
اول

۱۹

پرسشها و تمرینات روشهای حل مسئله

بخش
دوم

www.ketab.ir

به نام خدا مقدمه مولفین

سازمان ها، یک مأموریت دارند و آن فروش است.

پیتر دراکر

فروشنندگان و ویزیتورهای ایرانی، یکی از مهم ترین و موثرترین عوامل و مولفه های موجود در سازمان ها برای افزایش فروش و ماندگاری سازمان ها هستند.

این نیروها، که به حق مصداق بارز سرمایه های انسانی شرکت ها و کسب و کارها هستند، عملاً با تلاش و کوشش های خود، شرایط و امکان حفظ و استمرار بقای سازمان را فراهم می آورند. از این رو، توجه به شایستگی ها و مهارت های کارکنان فروش و فروشنندگان سازمان ها، ضرورتی تام و مهم برای حفظ حیات و بقای سازمان ها است.

زیرا، بدون رشد و ارتقای مستمر فروش، سازمان ها شایستگی ادامه حیات نخواهند یافت و در این میان فروشنندگان و ویزیتورها، مهم ترین ابزار و وسیله برای تحقق این امر به شمار می روند.

اما، موضوع بسیار مهم و در عین مبهم، شفاف نبودن انتظارات و خواسته های شرکت ها و سازمان ها از ویزیتورها و فروشنندگان و عدم تبیین شایستگی های ایشان به طور شفاف و روشن است. به راستی فروشنندگان ایرانی در فضای کسب و کار موجود باید واجد چه ویژگی ها و مشخصاتی باشند. و باید در چه مسیری حرکت کنند تا انتظارات و رضایت مدیران خود را فراهم کنند.

در این راستا، دبیرخانه جایزه مدیریت ایران، با طراحی مدلی به نام مدل شایستگی فروشنندگان برتر ایرانی و ایجاد جایزه ای براساس آن، در صدد برآمد تا این موضوع مهم و تعیین کننده را برای کارآفرینان محترم کشور تبیین و تشریح نماید تا از این رهگذر ضمن پاسخ به سؤال مهم و تعیین کننده بالا، امکان حرکت ملی در راستای رشد و ارتقای فروش سازمان ها و کسب و کارها فراهم آید.

به خاطر استقبالی که از این حرکت به عمل آمد و نیز تشویق های دلگرم کننده فروشنندگان و ویزیتورها، انتشارات امیران و دبیرخانه جایزه فروشنندگان برتر ایرانی، در صدد برآمدند تا براساس معیارهای ۷ گانه جایزه فروشنندگان برتر ایرانی، مجموعه کتاب های مرجع و کار را برای هر یک از شایستگی های مدل جایزه فروشنندگان برتر ایرانی تهیه و تالیف نمایند. که ماحصل آن تالیف یک مجموعه ای ۱۴ جلدی برای شایستگی های ۷ گانه جایزه فروشنندگان برتر ایرانی شد، به طوریکه برای هر شایستگی یک کتاب مرجع و یک کتاب کار تالیف گردید که اینک نتیجه و ماحصل آن در اختیار شما خوانندگان گرامی قرار گرفته است.

حال با تقدیم این کتاب ها به شما خوانندگان محترم، امیدواریم مطالب و مندرجات آنها برای شما مفید بوده و بتوانند گوشه ای از زحمات و حساسیت شغل فروشنندگان کشور عزیزمان را برای همگان به تصویر بکشند.

به شک بدون کمک و همکاری مدیران، کارشناسان و فروشنندگان سازمان هایی که مولفان کتاب با آنها ارتباط و هم فکری داشته اند، این اثر شایستگی چاپ نمی یافت. با این حال به خاطر عدم امکان تقدیر و تشکر از تک تک این عزیزان، از همه انسان ها و الا و فرهیخته ای که ما را در تهیه این مجموعه یاری نمودند تشکر و قدردانی می نماییم. به امید روزی که جمله Made in iran خود گویای کیفیت محصولات و خدمات کشور عزیزمان ایران باشد.

انشاء الله

تهران - مهرماه ۱۳۹۳

دکتر حمیدرامیران

عضو هیئت علمی دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران مرکزی و
رئیس هیئت مدیره شرکت مشاورین کیفیت ساز کارآفرین

به نام خدا

مقدمه ناشر

امروزه برکسی پوشیده نیست که هیچ کسب و کاری بدون برخورداری از فروشی روبه افزایش و روبه تزاید شایستگی ادامه حیات نخواهد داشت .

بنابراین ، همه کسب و کارها باید تمام تلاش ها و خلاقیت ها و اقدامات خود را بر روی افزایش و ارتقای فروش خود متمرکز کنند تا در این شرایط بسیار حساس که روز به روز بر عرضه کالاها و خدمات افزوده می شود ، شایستگی آنها داشته باشند که بتوانند حیات خود را حفظ کنند.

در این راستا ، انتشارات امیران با همکاری دبیرخانه جایزه فروشندگان برتر ایرانی ، براساس مدل جایزه فروشندگان برتر ایرانی ، اقدام به طراحی و تالیف ۱۴ جلد کتاب در زمینه آموزش و پرورش ویزیتورها نموده اند. تا از این طریق ، امکان آموزش و تربیت این قشر مهم و اثرگذار در فضای کسب و کار ایران فراهم آید.

ساختار عمومی این کتاب به دوشکل زیر طراحی شده است :

برای هریک از معیارهای ۷ گانه جایزه فروشندگان برتر ایرانی ، دو جلد کتاب تحت عنوان کتاب مرجع و کتاب کار به صورت کاملاً تصویری و تمام رنگی (فقط کتاب مرجع در حدود ۸۰ صفحه) طراحی شده است تا فروشندگان ایرانی ، ضمن آشنایی با مفاهیم نهفته در هریک از معیارهای ۷ گانه جایزه ، به صورت تمرینی و عملی با این مفاهیم در قالب یک کتاب تمرین (کار- در حدود ۴۰ صفحه) آشنا شده و نکات نهفته در هریک از مهارتها را به طور علمی و بنیادین فراگیرند.

حال مفتخریم به اطلاع برسانیم که مجموعه با عناوین زیر به اتمام رسیده و هم اکنون در اختیار شما کارآفرینان و مدیران و کارشناسان محترم فروش می باشد.

اسامی و مشخصات این مجموعه به شرح زیر است :

کتاب مرجع شایستگی های پایه برای بازاریابان

کتاب کار شایستگی های پایه برای بازاریابان

کتاب مرجع شایستگی های مربوط به مبانی کسب و کار برای بازاریابان

کتاب کار شایستگی های مربوط به مبانی کسب و کار برای بازاریابان

کتاب مرجع شایستگی های مربوط به قوانین و مقررات عمومی برای بازاریابان

کتاب کار شایستگی های مربوط به قوانین و مقررات عمومی برای بازاریابان

کتاب مرجع شایستگی های مربوط به بازاریابی برای بازاریابان

کتاب کار شایستگی های مربوط به بازاریابی برای بازاریابان

کتاب مرجع شایستگی های مربوط به فروشندگی برای بازاریابان

کتاب کار شایستگی های مربوط به فروشندگی برای بازاریابان

کتاب مرجع شایستگی های مربوط به تبلیغات برای بازاریابان

کتاب کار شایستگی های مربوط به تبلیغات برای بازاریابان

کتاب مرجع شایستگی های مربوط به محصول هدف برای بازاریابان

کتاب کار شایستگی های مربوط به محصول هدف برای بازاریابان

به نام خدا
مقدمه حامی

موفقیت ، چیز پنهان و رازی ندارد ، موفقیت الگو و مدلی دارد که اگر شناخته و درک و تکرار شود ، می توان آنرا به تعداد انسان های روی زمین تجربه کرد .

دنیای کسب و کار امروزی ، حامل چالش ها و فرصت های عدیده ای است که توجه به آنها می تواند برای بسیاری از سازمان ها نوید بخش و خالق فرصت های نابی برای رسیدن به کمال و تعالی در کسب و کار باشد . در این میان ، توجه به موضوع فروش و کارکنانی که آن را مدیریت و اجرایی نمایند ، برای بسیاری از ما عبرت آموز و مفید است .

اما ، تحلیل و تعیین مسیر موفقیت فروشندگان موفق کشور ، در قالب یک مدل و ساختار نظام یافته و فکر شده ، امکان استمرار بقای سازمان هارا فراهم می آورد ، نکته ای که شاید در سازمان های کمتر به آن توجه شده است .

شاید مهم ترین دلیل وجودی این کتاب ، پرداختن به همین موضوع مهم و تعیین کننده و اثرگذار است که بتوان طی آن شایستگی های مهم فروشندگان موفق را معرفی کرده و در این خصوص تصویری هر چند اولیه را از مراحل کلی که آنها طی کرده و به موفقیت و کامیابی رسیده اند را معرفی نمود .

بنابراین ، پرداختن به موضوع شایستگی فروشندگان و ویزیتورها ، از دوحیث مورد توجه است :

اول : معرفی و تبیین مسیر موفقیت آنها

دوم : نگاهی به عواملی که آنها را به موفقیت رسانده اند

سایت کارآفرین کمک ، با اعتقاد به استراتژیک بودن موضوع فروش در سازمان ها و کسب و کارهای ایرانی ، از اقدام فرهنگی مهم و موثر انتشارات امیران در تالیف و چاپ مجموعه ۱۴ گانه کتابهای مرجع آموزشی و ویزیتورها و فروشندگان برتر ایرانی حمایت کرده و امیدوار است با این اقدام فرهنگی ، شرایط توسعه مهارت فروش در کشور عزیزمان ایران فراهم آید .

انشاء الله

تهران مرداد ماه ۱۳۹۳
مهندس امیر حسین الیاسی
مدیر سایت کارآفرین کمک