

بسم الله الرحمن الرحيم

چگونه می توانیم

فروش خود را چند برابر کنیم؟

این کتاب را به شما پیشنهاد می کنیم که حتماً بخوانید

هر کس که این کتاب را بخواند و به کارهای خود عمل کند، به سرعت موفق خواهد شد

این کتاب را به شما پیشنهاد می کنیم که حتماً بخوانید

داوود نوپرست ۸۷ - ۱۶ - ۱۰۰

سرشناسه: نوپرست، داوود، گردآورنده.
 عنوان و پدیدآور: چگونه می توانیم فروش خود را چند برابر کنیم؟ تهیه کننده داوود نوپرست.
 مشخصات نشر: قم: نشر لامک، ۱۳۹۲.
 مشخصات ظاهری: ۱۴۴ ص.
 شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۶۴۷۸-۱۱-۱
 وضعیت فهرست نویسی: فیا.
 موضوع: فروشندگی.
 موضوع: مدیریت در بازرگانی و کار.
 رده بندی کنگره: ۳۰۹/۲۵۰/۴۵۱/۴۵۱ HF
 رده بندی دیویی: ۶۵۷/۸۵



شماره ثبت کتاب

شماره پیش

قم/ خیابان ارم/ پاساژ قدس/ پلاک ۶/ بکته دانشگاهی

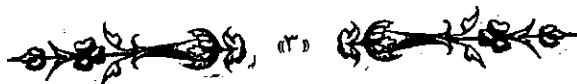
تلفن: ۷۷۴۶۶۹۷ - ۷۷۴۷۱۷۲

چگونه می توانیم فروش خود را چند برابر کنیم؟

تهیه کننده: داوود نوپرست/ ناشر: لامک/ شمارگان: سه هزار جلد/ تعداد صفحات: ۱۴۴ صفحه
 نوبت چاپ: اول/ سال چاپ: ۱۳۹۲/ طراحی جلد و صفحه آرایی: موسوی ۷۷۴۷۱-۹۳ چاپخانه: نینوا- قم
 شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۶۴۷۸-۱۱-۱/ قیمت: ۳۵۰۰ تومان

فهرست مطالب

۱۳	مقدمه کتاب
۱۶	فصل اول
۱۶	نکته‌هایی از کتاب فروش حرفه‌ای
	فصل دوم
۱۸	نکته‌هایی از کتاب روان‌شناسی فروش



چگونه می‌توانیم فروش خود را چند برابر کنیم؟

- ۲۱ * فروش خلاق
- ۲۸ * شش قدم فروزندگی
- ۲۹ * چهار روش برای ارتباط برقرار کردن

فصل سوم

- ۳۰ «نکته‌هایی از کتاب شکستن مرزهای فروش اثری از ژان بقوسیان»
- ۳۴ * فروش فوق‌العاده (جایزه بدهید)
- ۳۶ * برای کالای خود پشتیبانی قرار دهید
- ۳۶ * تبدیل خریداران به مشتریان دائمی
- ۳۷ * یکی از روش‌های فوق‌العاده برای افزایش فروش آسان تر کردن فرایند خرید برای مشتری است



چگونه می‌توانیم فروش خود را چند برابر کنیم؟

۳۸ * در تبلیغات اینگونه باشید.....

۴۰ * مشتریان غیرفعال را دوباره فعال کنیم.....

فصل چهارم

۴۱ * «اطلاعات آزاد».....

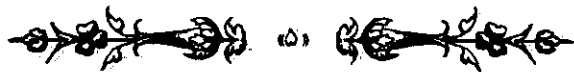
۴۱ * این سه سوال را همواره از خود بپرسید (این پرسش‌ها متعلق به پیتر دراگر استاد بزرگ مدیریت است) ..

۴۲ * نحوه صحیح برخورد با مشتریان.....

۴۳ * بایدها و نبایدها در برخورد با مشتری.....

۴۵ * کلمات شاهانه.....

۴۷ * کلمات نیرومند.....



چگونه می‌توانیم فروش خود را چند برابر کنیم؟

- ۴۸ * کلمات عاشقانه.....
- ۴۹ * شناخت گروه هدف.....
- ۵۱ * ارجاع مهمترین کلید فروش.....
- ۵۲ * پاسخگویی به مخالفانهای مشتری.....
- ۵۲ * روش ارتباطی.....
- ۵۳ * تکنیک‌های نهایی سازی فروش (کی فروش به اقصیت می‌رسد؟).....
- ۵۴ * تکنیک دعوت.....
- ۵۵ * تکنیک جایگزینی.....
- ۵۵ * تکنیک مراقبت.....

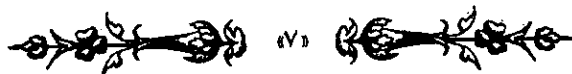


چگونه می‌توانیم فروش خود را چند برابر کنیم؟

- ۵۶ * تکنیک ثانویه.....
- ۵۷ * مرور برنامه و مباحث قبل از ملاقات.....
- ۵۹ * ویژگی فروشنده خوب (خارق العاده).....
- ۶۰ * ۸۰٪ فروش شما به ۲۰٪ مشتریان بستگی دارد (قانون ۲۰/۸۰).....
- ۶۱ * توصیه‌های فردی را جایگزین در تیم‌ها کنید.....
- ۶۲ * ویژگی بازاریاب حرفه‌ای.....
- ۶۳ * وفاداری به مشتری.....

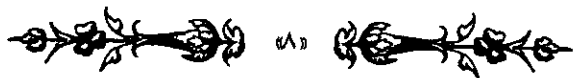
فصل پنجم

- ۶۵ * «روش فلدمن».....



چگونه می‌توانیم فروش خود را چند برابر کنیم؟

- ۶۶ * مدل AIDA: علامت اختصاری چهار کلمه انگلیسی دقت، علاقه، خواستن و فعالیت است ۶۶
- ۶۷ * نکته‌هایی در مورد فروش ۶۷
- ۶۹ * رمزهای موفقیت در بازار ۶۹
- ۷۲ * مشتری‌یابی ۷۲
- ۷۳ * مشتری‌یابی زنجیره‌ای بی‌پایان ۷۳
- ۷۴ * مشتریان قدیمی ۷۴
- ۷۹ * اصل‌های مهم در فروش ۷۹
- ۸۳ * دلیل قانع‌کننده داشته باشید ۸۳
- ۸۴ * نکته ۸۴



چگونه می‌توانیم فروش خود را چند برابر کنیم؟

فصل ششم

۸۸ «روشن هینز گلدمن»

فصل هفتم

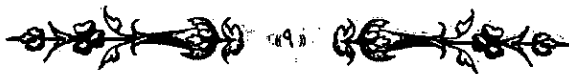
۹۱ «چگونه می‌توانیم فروشنده حرفه‌ای باشیم»

فصل هشتم

۹۷ «چگونه فروش را قطعی کنیم»

فصل نهم

۹۸ «تمرینات اعتماد به نفس داشته باشید»



چگونه می‌توانیم فروش خود را چند برابر کنیم؟

فصل دهم

۹۹ «یک داستان جالب»

فصل یازدهم

۱۰۲ «یک فروشنده فوق‌ساز»

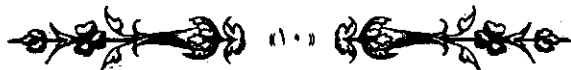
۱۰۲ * برایان تریسی

فصل دوازدهم

۱۰۵ «بیست و یک اصل اولیه و اساسی در فروش»

فصل سیزدهم

۱۰۸ «۲۵ کلید موفقیت در مدیریت فروش از برایان تریسی»



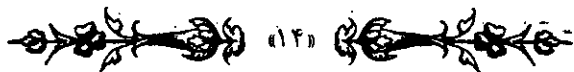
[illegible]

در این کتاب به روشی ساده و روان به شما می‌آموزد که چگونه با استفاده از اصول و تکنیک‌های ساده و کاربردی، بتوانید به موفقیت‌های بزرگ در زمینه بازاریابی و فروش دست یابید. این کتاب برای همه کسانی که به دنبال پیشرفت در کسب و کار خود هستند، مناسب است.

چگونه می‌توانیم فروش خود را چند برابر کنیم؟

دست یافته‌ایم، آگاهی از شیوه‌های مدیریت فروشگاه، کسب اطلاعات پیرامون مهندسی فروش و آگاهی از شیوه‌های اصولی و متناسب برای چیدمان فروشگاه و تکنیک‌های فروشگاه‌مداری همگی می‌توانند موفقیت ما را در کسب و کارمان پیش‌بینی و تضمین کنند با توجه به اهمیت این معصوم و نیاز موجود بر خود لازم دانستم که شروع به جمع‌آوری و تهیه مطالب پیرامون مباحث ذکر شده نمایم. پس از چندین سال تلاش و اجرای امور بازاریابی و فروش و بیش از یک سال تلاش مستمر برای تهیه مطالب کتاب پیش‌رو اینک این کتاب را به عنوان خدمتی هر چند کوچک به جامعه خود تقدیم می‌نمایم.

فروش نوعی کمک به دیگران است برای ارتقای کیفیت کار و زندگی آن‌هاست. در سال‌های اخیر، روش تغییرات شگرفی داشته، رقابت‌ها فوق‌العاده شدیدتر و فروشندگان



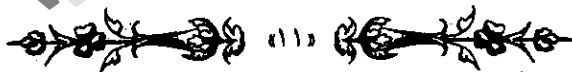
چگونه می‌توانیم فروش خود را چند برابر کنیم؟

فصل چهاردهم

- ۱۱۲ «آموزش‌های برایان تریسی»
- ۱۱۸ * تمرین‌های عملی

فصل پانزدهم

- ۱۲۶ «فروش به شیوه توماچ»
- ۱۲۸ * چند نوع از فروش
- ۱۳۰ * فروش یعنی ایجاد و انتقال هیجان درباره خودمان، محصول و شرکت‌مان به مشتری
- ۱۳۲ * فروشندگی یعنی هنر نه شنیدن و از بین هزاران نه، بلکه ساختن!
- ۱۳۳ * عبارت خنده‌دار فروش یخچال به اسکیمو



- ۳۶ * جناب ماشین فروش
- ۳۸ * سه نکته ضروری برای آسان فروختن
- ۴۰ * نهایی کردن فروش
- ۴۲ * پیام آخر



چگونه می‌توانیم فروش خود را چند برابر کنیم؟

خیلی بیشتر شده‌اند. آن‌هایی که می‌خواهند مشتری بیشتری جذب کنند، باید هوش و شخصیت برتری داشته باشند و حتی نوع لباس پوشیدن طرز صحبت کردن و راه رفتنشان هم اهمیت پیدا می‌کند. رقابت در فروش، مثل رقابت در مسابقات ورزشی است که اگر دایم آموزش نبینید و تمرین نکنید، رقابت از شما جلو می‌زنند، اگر به طور دایم بهتر نشوید، حتماً بدتر می‌شوید.

کتاب حاضر می‌تواند مورد استفاده هر فردی در هر کسب و کاری قرار گیرد، از فروشنده بقالی و بوتیک و مکانیک محله‌ها گرفته تا فروشگاه‌های بزرگ، زنجیره‌ای، صنف طلا و جواهر، صنف چوب و مبلمان، خرده‌فروشان و عمده‌فروشان، نمایندگان، های کوچک و بزرگ، موسسات و سازمان‌ها می‌توانند از این کتاب استفاده نمایند.

