

نکاتی درباره‌ی فروش

سعیده فرضی پور



سرشناسه	: فرضی پور، سعیده، ۱۳۶۲ -
عنوان و نام پدیدآور	: نکاتی درباره‌ی فروش سعیده فرضی پور.
مشخصات نشر	: تهران: سایه نیما، ۱۳۹۴.
مشخصات ظاهری	: ۸۶ ص.
شابک	: 978-964-2593-69-9
وضعیت فهرست نویسی	: فیا
موضوع	: فروشنده‌گی
موضوع	: مشتری شناسی
رده بندی کنگره	: HF۵۴۳۸/۲۵ ف۸۴۳ ۸۳۹۴
رده بندی دیویی	: ۶۵۸/۸۵
شماره کتابشناسی ملی	: ۳۹۳۷۲۱۲



نکاتی درباره‌ی فروش

مؤلف: سعیده فرضی پور

مدیر فنی: حسن ساسانی؛ ناظر چاپ: مجتبی طلوعی

صفحه بندی و طرح جلد: سعید سعیدی شفیق

لیتوگرافی، چاپ و صحافی: ماهان

نوبت چاپ: اول ۱۳۹۴؛ تیراژ: ۱۰۰ نسخه

شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۲۵۹۳-۹-۹

نشانی: تهران، میدان انقلاب، خیابان ۱۲ فروردین

خیابان نظری غربی، پلاک ۹۹، واحد ۹

تلفن: ۶۶۹۷۵۰۳۵ - ۶۶۹۷۰۸۸۴

www.mahanketab.com

فهرست

۹	نکاتی درباره‌ی فروش
۱۰	۱- فلسفه تولید PRODUCTION
۱۱	۲- فلسفه کالا PRODUCT CONCEPT
۱۱	۳- فلسفه فروش SELLING
۱۳	۱- فلسفه بازاریابی MARKETING
۱۴	۲- فلسفه بازاریابی اجتماعی SOCIAL MARKETING CONCEPT
۱۶	تفاوت بین بازاریابی و فروش
۱۶	فروش سنتی
۱۷	خرده فروشی / RESELLER
۱۸	عمده فروشی / WHOLESALERS
۱۸	وظایف عمده فروشی
۱۹	تفاوت خرده فروشی با عمده فروشی
۱۹	انواع عمده فروشی
۲۰	فروش مستقیم
۲۱	فروش اتوماتیک

- ۲۱..... ارتباط تبلیغات در فروش یک محصول یا خدمت جدید
- ۲۲..... مهمترین اهداف انگیزه سازها (پیشبرد فروش)
- ۲۲..... انواع تبلیغات
- ۲۴..... انواع پیامها
- ۲۴..... انواع استراتژیهای تبلیغاتی و ترویجی:
- ۲۵..... عوامل مؤثر در انتخاب رسانهها
- ۲۵..... روشهای تبلیغاتی
- ۲۶..... اصول و قواعدی تبلیغات
- ۲۸..... عوامل مؤثر در تهیه و تنظیم پیامهای تبلیغاتی
- ۲۸..... نکات مهم در ساختار پیام
- ۲۸..... بازینی و کنترل تبلیغات و آگهی
- ۳۰..... موفقیت در ارتباطات فروش
- ۳۲..... مهارتها و ویژگیهای فردی ضروری
- ۳۳..... مهارتها و ویژگیهای فردی اختیاری
- ۳۴..... ویژگیهای شخصیتی یک فروشنده موفق
- ۳۷..... زبان بدن
- ۳۷..... بازاریابی مدرن و زبان بدن
- ۳۹..... پا روی پا انداختن
- ۴۰..... پا روی پا انداختن و نگه داشتن یکی از پاها با دست
- ۴۰..... دست به کمر ایستادن
- ۴۱..... جمع کردن پاها و جمع شدن به جلو
- ۴۲..... چگونه کارت ویزیت ارایه دهیم؟
- ۴۴..... زبان بدن دکتر حسن روحانی و دکتر جواد ظریف

- ۴۵..... ترجمه تصاویر دیدارهای حسن روحانی و محمدجواد ظریف در سازمان ملل
- ۴۹..... گزیدن لب‌ها به چه معناست؟
- ۵۰..... علایم چشم در رفتارهای روزانه
- ۵۱..... در دست گرفتن میچ، ساعد، بازو
- ۵۲..... زبان بدن فروشنده چه تاثیری دارد؟
- ۵۴..... تماس چشمی در کشورهای شرق آسیا چگونه است؟
- ۵۴..... زبان بدن "حالات مختلف کف دست" به چه معناست؟
- ۵۷..... عنصر حیاتی موفقیت
- ۵۸..... الف- زاویه نگرش
- ۵۹..... ب- پیش‌زمینه‌های ذهنی
- ۵۹..... ج- اعتماد به نفس
- ۶۰..... مهندسی فروش
- ۶۱..... فعالیت‌های واحد مهندسی فروش
- ۶۱..... ویژگیهای بازار صنعتی
- ۶۲..... ویژگیهای مشتریان صنعتی
- ۶۳..... عوامل کلیدی در کامیابی فروش
- ۶۳..... تاکید بر کیفیت
- ۶۴..... تمایز
- ۶۴..... مدل حجاب ترقی
- ۶۵..... مشتری‌یابی
- ۶۶..... منابع اطلاعاتی جهت مشتری‌یابی
- ۶۶..... آغاز کار با اطلاعات به‌دست آمده
- ۶۷..... در نگارش نامه به نکات زیر توجه کنید

- گامهای اصلی در تماسهای تلفنی ۶۸
- در تدارک ملاقاتهای فروش و انجام مذاکره به نکات زیر توجه کنید ۶۹
- دلایل خرید مردم ۷۲
- نحوه برقراری ارتباط با مشتریان صنعتی ۷۳
- ایراد ۷۴
- مدیریت کارکنان فروش: ۷۵
- خدمات پس از فروش (CUSTOMER CARE) ۷۵
- عملیات فروش ۷۷
- ایجاد بازار (MARKETING) ۷۸
- فروش (SALES) ۷۸
- خدمات پس از فروش (CUTOMER CARE) ۷۸
- مراحل تولید ۷۹
- خدمات قبل و حین فروش (اعمالی که هر فروشنده باید انجام دهد) ۸۰
- خدمات حین فروش / برقراری تماس ۸۲
- مراحل برقراری تماس ۸۳
- مراحل برقراری تماس ۸۳
- اهمیت و نقش خدمات پس از فروش ۸۴
- وظیفه فروشنده پس از فروش ۸۵