

فرمول فروش

نویسنده: محمد جبارپور

۷ نکته‌ای که فروشندگان ثروتمند
انجام می‌دهند (نابایدها)

۷ نکته‌ای که فروشندگان فقیر
انجام می‌دهند (نابایدها)

سرشناسه : جبارپور، محمد، ۱۳۷۰ -

عنوان و نام پدیدآور : فرمول فروش: ۷ نکته‌ای که فروشندگهای ثروتمند انجام می‌دهند (بایدها): ۷ نکته‌ای که فروشندگهای فقیر انجام می‌دهند (نبایدها) // نویسنده محمد جبارپور.

مشخصات نشر : قم: نسیم کوثر ، ۱۳۹۶.

مشخصات ظاهری : ۱۲۸ ص: مصور، جدول.

شابک : ۱۱۰۰۰۰ ریال ۹۷۸-۹۶۴-۲۴۰-۳۱۸-۹:

موضوع : فهرست نویسی : فیا

عنوان دیگر : ۷ نکته‌ای که فروشندگهای فقیر انجام می‌دهند (نبایدها).

عنوان دیگر : ۷ نکته‌ای که فروشندگهای ثروتمند انجام می‌دهند (بایدها).

موضوع : فروشندگی

موضوع : Selling

موضوع : موفقیت در کسب و کار

موضوع : Success in business

رده بندی کنگره : ۵/۲۰۵۴۳۸ / ج ۲ ف ۴ ۱۳۹۶

رده بندی دیویی : ۸۸۱/۵۸

نویسنده: محمد جبارپور

طراح جلد: هما صالحی نس

شمارگان: ۱۰۰۰ نس

نوبت چاپ: اول

شابک: ۷۸-۹۶۴-۲۴۰-۳۱۸-۹

ناشر: نسیم کوثر

قیمت: ۱۱,۰۰۰ تومان

www.chiregi.ir

فرمول فروش

فهرست

فصل اول: چگونه فروش خود را افزایش دهیم؟ ۱۳

چه چیزی بفروشیم ۱۴

چه مقدار بفروشیم؟ ۱۸

چه کسی باید بفروشد؟ ۲۲

خریدار برای چه می‌خرد؟ ۲۵

آستانه احساسی خرید ۲۸

فصل دوم: بایدها و نبایدهای فروش ۳۹

نبایدهای فروش ۴۰

بایدهای فروش ۵۲

فصل سوم: تکنیک‌های فروش ۸۱

فقط رضایت کافی نیست ۸۸

حفظ مشتری ۹۲

بخش بندی مشتریان ۹۴

فصل چهارم: فایده از فروش ۹۹

وب سایت فروشگاهی ۱۰۳

اپلیکیشن گوشه فروشندگان ۱۰۵

اینستاگرام ۱۰۷

تلگرام ۱۰۹

تبلیغات فروشگاه ۱۱۳