

فروش یا بازاریابی!

نسخه مهم فروش

سید محمد حسین زاده

مأمور ملوکی جلی



سرشناسه: سیدمجتبی حسین زاده، ۱۳۶۸
عنوان و نام پدیدآور: فروش یا بازاریابی: نکات مهم فروش/سیدمجتبی حسین زاده، حامد طلوعی جدی
مشخصات نشر: تهران هنر پارسینه، ۱۳۹۹
مشخصات ظاهری: ۷۸ ص. ۱۴/۵×۲۱/۵ س م
شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۹۹۱۳۹-۵-۶
وضعیت فهرست نویسی: فیم ا
عنوان دیگر: نکات مهم فروش
موضوع: Marketing-Management
موضوع: فروشندگی
موضوع: Selling
موضوع: موفقیت در کسب و کار
موضوع: Success in business
شناسه افزوده: طلوعی جدی، حامد، ۱۳۶۳
رده بندی کنگره: HF ۵۴۱۵/۱۳
رده بندی دیویی: ۶۵۸/۸۰۲
شماره کتابشناسی ملی: ۷۳۲۵۴۰۱



فروش یا بازاریابی

نکات مهم فروش

مؤلفان: سید مجتبی حسین زاده

حامد طلوعی جدی

ناظر چاپ: مجتبی طلوعی جدی

صفحه بندی و طرح جلد: سینا رضامند

لیتوگرافی، چاپ و صحافی: چاپ سینا

نوبت چاپ: اول ۱۳۹۹؛ تیراژ: ۱۰۰۰ نسخه

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۹۹۱۳۹-۵-۶

نشانی: میدان انقلاب، خ کارگر جنوبی، خ روانمهر، کوچه درخشان، پلاک ۶، واحد ۱

تلفن: ۶۶۴۹۰۱۸۰

قیمت: ۳۰۰,۰۰۰ ریال

فهرست

۹.....	فروش یا بازار باس.....
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.....

- ۲۲..... ارتباط تبلیغات در فروش یک محصول یا خدمت جدید
- ۲۲..... مهمترین اهداف انگیزه سازها (پیشبرد فروش)
- ۲۳..... انواع تبلیغات
- ۲۴..... انواع پیامها
- ۲۴..... انواع استراتژیهای تبلیغاتی و ترویجی:
- ۲۵..... عوامل مؤثر در انتخاب رسانه ها
- ۲۵..... روشهای تبلیغاتی
- ۲۶..... اصول و قواعد تبلیغات
- ۲۸..... عوامل مؤثر در تهیه و تنظیم پیامهای تبلیغاتی
- ۲۸..... نکات مهم در ساختن پیام
- ۲۸..... بازبینی 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 ذهن
- 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..... تاکتیک 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

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