

هوالمقح

راهنمای فروش موفق

۲۰ درس برای اینکه هم اکنون فروشی را آغاز کرده و به
انجام برسانید.

نویسنده: لیندا ریچاردسون

مترجم: بهار دقنادزاده

توسعه
آموزش

سرشناسه	عنوان و نام پدیدآور
ریچاردسون، لیندا، ۱۹۲۴-م. Richardson, Linda	راهنمای فروش موفق: ۲۰ درس برای اینکه هم اکنون فروشی را آغاز کرد باید و به انجام برسانید / نویسنده لیندا ریچاردسون؛ مترجم بهاره قنادزاده
تهران: کلید توسعه آموزش مثبت؛ ۱۳۹۱.	مشخصات نشر
۵۸ ص.	مشخصات ظاهری
۹۷۸-۶۰۰-۶۶۸۹-۱۳-۵۰	شابک
فیبا	وضعیت فهرست نویسی
۲۰۰ درس برای اینکه هم اکنون فروشی را آغاز کرد باید و به انجام برسانید.	عنوان دیگر
فروش موفق: ۲۰ درس برای موفقیت در فرایند فروش	عنوان دیگر
فروشنده: -- دستنامه ها	موضوع
قنادزاده، بهاره، ۱۳۵۸ - مترجم	شماره افزوده
HF۵۲۳۸/۲۵/۹-۵۲ ۱۳۹۱	رده بندی کنگره
۶۵۸/۸۵	رده بندی دیویی
۲۸۳۷۵۶۰۰	شماره کتابشناسی ملی

توسعه آموزش

راهنمای فروش موفق

- ☐ نویسنده: لیندا ریچاردسون
- ☐ مترجم: بهاره قنادزاده
- ☐ ناشر: کلید توسعه آموزش مثبت
- ☐ شمارگان: ۵۰۰ جلد
- ☐ نوبت چاپ: اول - تابستان ۱۳۹۱
- ☐ شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۶۶۸۹-۱۳-۵
- ☐ قیمت: ۱۳۰۰ تومان

کلیه حقوق و حق چاپ متن، طرح روی جلد و عنوان کتاب با نگرش به قانون حمایت حقوق مؤلفان، مصنفان و هنرمندان محفوظ است.

فهرست مطالب

۷	بازار گرمی
۹	گفتگو ایجاد کنید
۱۱	همیشه در حال آماده‌سازی باشید
۱۳	مهارت‌های مهم خود را تقویت کنید
۱۵	با تمرکز بر مشتری شروع کنید
۱۷	با مشتریان رابطه برقرار کنید
۱۹	سین جیم کنید
۲۱	استراتژی پرسش ایجاد کنید
۲۳	به سؤال‌ها فکر کنید
۲۵	گفتگوی عمیق‌تری درباره‌ی نیازها داشته باشید
۲۷	بر مهارت خود در سؤال کردن تمرکز کنید
۲۹	مؤثر گوش دهید
۳۱	پیامتان را مطرح کنید
۳۳	رقیبان خود را تجزیه و تحلیل کنید
۳۵	از مخالفت‌ها برای پیشروی کردن استفاده کنید
۳۷	بازخوردهای مشتری را بررسی و بازیابی کنید
۳۹	خیلی زود به مذاکره نشینید
۴۱	پایان را چون فرایندی تلقی کنید
۴۳	از نیروی همه منابع استفاده کنید
۴۵	بدون عیب و نقص پیگیری کنید
۴۸	به فرصت پیش‌آمده اعتبار بخشید
۵۰	کاری کنید که اتفاق بیفتد