



فروش حرفه‌ای

۴۹ تکنیک برتر در افزایش فروش

سید علی علم خواه

..... تقدیم به:

..... از طرف:

سرشناسه: علم‌خواه، سید علی، ۱۳۵۷-

عنوان و نام پدیدآور: فروش حرفه‌ای: ۴۹ تکنیک برتر در افزایش فروش / سیدعلی علم‌خواه.

مشخصات نشر: قم: افروغ، ۱۴۰۰.

مشخصات ظاهری: ۱۰۷ ص. ۱۴/۵×۲۱×۵ س.م.

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۹۸۴۶۰-۳-۲

وضعیت فهرست نویسی: فیپا

یادداشت: کتابنامه: ص. ۱۰۸.

عنوان دیگر: ۴۹ تکنیک برتر در افزایش فروش.

عنوان گسترده: چهل و نه تکنیک برتر در افزایش فروش.

موضوع: فروشندگی

Selling : موضوع

موضوع: مدیریت فروش

Sales management : موضوع

موضوع: موفقیت در کسب و کار

Success in business : موضوع

رده بندی کنگره: ۲۵/HF۵۴۳۸

رده بندی دیویی: ۱۵/۶۵۸

شماره کتابشناسی ملی: ۸۵۱۰۴۲۶

اطلاعات رکورد کتابشناسی: فیپا

فروش حرفه ای

نویسنده: سید علی علم خواه

ناشر: افروغ

ویراستار: لیلا احمدی کمرپشتی

طراح جلد: جمال سرور سندان

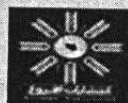
صفحه آراء: نجمه بهروز

سال و نوبت چاپ: دوم/۱۴۰۱

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۹۸۴۶۰-۳-۲

قیمت: ۴۹ هزار تومان

تیراژ: ۱۰۰۰ جلد



آدرس انتشارات

افروغ: پردیسان- بلوار

بهشت-خیابان ملت-

ساختمان کرانه ۴-

واحد ۹- تلفن:

۰۹۳۳۳۰۳۸۶۹۰

۰۹۱۲۷۵۳۴۶۸۳

کلیه حقوق این اثر برای مؤلف محفوظ است.

فهرست مطالب



مقدمه	۱۳
۱. روح فروش	۱۵
۲. طراحی قوی و سرمایه‌گذاری‌های تبلیغاتی	۱۷
۳. لوگوی مجموعه شما، چشم و چراغ برند شماست	۱۸
۴. تا می‌توانید هزینه‌های مشتری را کم کنید	۲۰
۵. اصل شبیه‌سازی مشتری	۲۵
۶. قانون نسبیت گرایی	۲۸
۷. نحوه طراحی بسته‌های فروش	۳۰
۸. برطرف کردن ترس از خرید با دادن مشاوره	۳۲
۹. قبل از پاسخ به مشتری، کمی سکوت کنید	۳۴
۱۰. تکنیک قیمت‌گذاری به روش یخ‌شکنی	۳۵
۱۱. به نظر شما کالا و خدمات بفروشیم یا احساس؟	۳۶
۱۲. مهارت فروش به چه درد ما می‌خورد؟	۳۸
۱۳. مزیت‌های مختلف رقابتی ایجاد کنید	۳۹
۱۴. سی آر ام (crm)	۴۰
۱۵. برای هر گونه تغییرات از مشتریان مشورت بگیرید	۴۲
۱۶. شناخت آداب و رسوم‌های مختلف	۴۵
۱۷. با آگاهی درگیری‌های ذهنی مشتری را برطرف کنید	۴۷
۱۸. «نه»های مشتری را به «بله» تبدیل کنید	۴۹

۵۲.....	۱۹. بعد از خرید مشتری را همراهی کنید
۵۴.....	۲۰. نیروی فروش شما خط مقدم شماست
۵۵.....	۲۱. کراس سلینگ و آپ سلینگ
۵۷.....	۲۲. یکسان سازی
۵۸.....	۲۳. کلمات جادویی و جادوی کلمات
۶۱.....	۲۴. اگر اجازه دارید مشتری را به اسم و فامیل صدا بزنید
۶۲.....	۲۵. شرطی کردن ذهن مشتری به روش کلاسیک
۶۳.....	۲۶. استفاده از واژه های سود، تخفیف و رایگان
۶۴.....	۲۷. بازار شام درست نکنید
۶۵.....	۲۸. هم فرم مشتری شوید
۶۶.....	۲۹. تکنیک یادگیری حاصل از تکرار
۶۸.....	۳۰. شرطی شدگی توسط محرک و تقویت کننده ها
۷۱.....	۳۱. توضیحات کامل در مورد محصول در فروش مجازی
۷۳.....	۳۲. هماهنگی اصولی
۷۵.....	۳۳. استفاده بهینه از تأییدکننده های برتر
۷۶.....	۳۴. خدمت را به محصول تبدیل کنید
۷۶.....	۳۵. نیاز مشتری را از روی سیگنال های خودش بسنجید
۸۱.....	۳۶. ظرفیتتان را تقویت کنید
۸۲.....	۳۷. اصل ملایم سازی قیمت
۸۳.....	۳۸. تکنیک فوق العاده الکی بزرگش نکن
۸۴.....	۳۹. کوچک کردن قیمت در اعداد
۸۵.....	۴۰. اعلام رضایت مشتریان قبلی
۸۷.....	۴۱. تأثیر انواع تضمین در فروش
۹۱.....	۴۲. تکنیک منشور ارزش

مقدمه

تا به حال با سرمایه‌گذاری که بر روی توانایی‌های خودم کرده‌ام و تجربیات ارزشمندی که به‌دست آورده‌ام، توانسته‌ام به کسب‌وکارهای خیلی زیادی کمک کنم تا فروششان را رونق بدهند و درآمدشان افزایش یابد.

تشکر ویژه دارم از استقبال خوبی که از کتاب و دورهٔ صندوقدار و مدیر حرفه‌ای کردید و همراهم بودید. اگر هنوز آن دوره را تهیه نکردید حتماً از سایت عرش‌اندیشان تهیه کنید، چراکه از بازخوردی که من از دیگر عزیزان درمورد آن دوره گرفتم، دورهٔ بسیار مهم و مفیدی بوده است. فروش حرفه‌ای درواقع دنبالهٔ دورهٔ صندوقدار و مدیر داخلی حرفه‌ای است، اما به‌شکلی حرفه‌ای‌تر و پیشرفته‌تر.

در فروش حرفه‌ای به تکنیک‌های ویژه و پیشرفتهٔ فروش، اعتمادسازی و متقاعدسازی پرداخته شده است و درواقع این دوره، از کسب‌وکار و مجموعهٔ شما یک برند خواهد ساخت. تمام موضوعاتی که در این مجموعه مطرح شده است، علمی و کاربردی و مبتنی بر تجربهٔ برندها و کسب‌وکارهای بزرگ است.