

www.ketab.ir

بمب فروش

(آشنایی با سه مهارت ضروری ویژه فروشندگان حرفه ای)

تهیه و تألیف: هدا ناصری

سرشناسه
عنوان و نام پدیدآور
ناشر
موضوع
موضوع
رده بندی کنگره
رده بندی دیویی
شماره کتابشناسی ملی
اطلاعات رکورد کتابشناسی : فیا

ناصری، هدا، ۱۳۶۷-
بمب فروش (آشنایی با سه مهارت ضروری ویژه فروشندگان حرفه‌ای) / تهیه و تألیف هدا ناصر.
مق: خادم الرضا (ع)، ۱۴۰۰.
۵۶ ص.؛ ۲۱/۵×۱۴/۵ س.م.
7-173-206-600-978:
فیا
پادداشت
موضوع
موضوع
Selling:
HF۵۴۳۸/۲۵:
۶۵۸/۸۵:
۸۵۱۶۳۴۷:
فیا



بمب فروش

ناشر: انتشارات خادم الرضا (ع)

مؤلف : هدا ناصر

نوبت چاپ: اول / بهار ۱۴۰۰

چاپ : کوثر - صحافی : براتی

شمارگان : ۱۰۰ نسخه

قیمت : ۶۵۰۰۰ تومان

شابک : ۹۷۸-۶۰۰-۲۰۶-۱۷۳-۷-۷

حق چاپ محفوظ است.

ارتباط با ما:

قم، خیابان صفاییه (شهنا)، انتهای کوچه ۲۸، پلاک ۲۸۴

۱۱۱۹ - ۳۷۱۹۵

صندوق پستی

@khademolrezaa

صفحه اینستاگرام

نمایش تصاویر، معرفی کتابها و مطالب مرتبط با انتشارات

@khademolrezaa

کانال سروش

اطلاعات رسانی آخرین اخبار و تازه های نشر

تلفن ۳۷۷۴۲۱۴۲ - ۳۷۷۴۶۱۶۵ - ۰۲۵

۰۹۱۲ ۲۵۱ ۳۶۸۹ - ۰۹۱۲ ۷۴۶ ۱۲۰۵

فروشگاه مجازی khademolreza.com

با امکان خرید محصولات و بهره مندی از تخفیف ویژه

۳۰۰۰۱۹۱۹۶۰

سامانه پیامکی

عضویت در باشگاه مخاطبین با ارسال عدد ۱۱۲



مقدمه

چرا بعضی فروشندگان سریع‌تر و ساده‌تر پول به دست می‌آورند و بیشتر می‌فروشند؟

چرا موفقیت بیشتری کسب می‌کنند، سودهای مادی بیشتری مثل اتومبیل، خانه و لباس‌های زیبا به دست می‌آورند و رضایت بیشتری از شغل خود دارند، درحالی‌که اکثر فروشندگان موفق نیستند و عملکرد ضعیفی دارند؟

با توجه به این اختلاف باورنکردنی در فروش و درآمد، هدف هر فروشنده در هر حوزه باید این باشد که به جرگه ۲۰ درصد افراد برتر صنعت خود بپیوندد. اما چگونه؟

در صورتی که مایل به تبدیل شدن به فروشندگان حرفه‌ای شوید سه مهارت گفته شده در این کتاب را فرا بگیرید تا تبدیل به ممبر فروش شوید. مهارت‌هایی که در این کتاب به آن اشاره شده مطالبی است که می‌توان گفت ۸۰ درصد فروشندگان به آن توجه خاصی نداشتند.

لذا ما پس از سالها آموزش در این زمینه برآن شدیم تا گفته‌های فروش به شما بیاموزیم و آن چیزی نیست جز آشنایی با هوش هیجانی و کنترل آن، افزایش اعتماد به نفس، شناخت تیپ شخصیتی خود و مشتریان و مطابق با آن گام برداشتن در مسیر فروش. تمام دوستان را پس از مطالعه این کتاب به آموزش‌های وب سایت ذیل دعوت خواهم کرد تا در فروش حرفه‌ای شوند.

www.aftabschool.ir

فهرست مطالب

۱۱	هوش هیجانی: فصل اول
۱۲	 هوش هیجانی
۱۳	 هوش هیجانی چیست؟
۱۳	 اجزاء تشکیل دهنده هوش هیجانی چیست؟
۱۴	 تأثیر هوش هیجانی بر حفظ مشتری
۱۵	 مهارت‌های هوش هیجانی
۱۵	 خودآگاهی و تأثیر آن بر هوش هیجانی در فروش
۱۶	 خودنظم دهی و تأثیر آن بر هوش هیجانی در فروش
۱۶	 مهارت‌های اجتماعی و تأثیر آن بر هوش هیجانی در فروش
۱۷	 همدلی و تأثیر آن بر هوش هیجانی در فروش
۱۷	 انگیزش و تأثیر آن بر هوش هیجانی در فروش
۱۸	 ارتقاء هوش هیجانی
۱۸	 گوش دادن
۱۸	 همدلی
۱۸	 مکث کنید تا بتوانید بر روی پاسخ تان تمرکز کنید
۱۹	 راهکارهای افزایش هوش هیجانی
۱۹	 ویژگی افراد که دارای هوش هیجانی هستند عبارتند از:
۲۰	 جمع بندی:

۲۱	فصل دوم: اعتماد به نفس
۲۲	 اعتماد به نفس
۲۳	 اعتماد به نفس چیست ؟

- اعتماد به نفس چه چیزی نیست؟ ۲۳
- چرا اعتماد به نفس مهم است؟ ۲۴
- چگونه اعتماد به نفس خود را افزایش دهیم؟ ۲۴
- افزایش اعتماد به نفس در فروش ۲۷
- ۱- تکیه بر نقاط قوت ۲۷
- ۲- تفکر مثبت ۲۷
- ۳- مطالعه و آموزش ۲۷
- ۴- آموزش نه شنیدن ۲۷
- ۵- یادداشت موفقیت‌ها ۲۸
- ۶- توانمندی خود را باور کنید ۲۸
- ۷- علاقه به فعالیت ۲۸
- ۸- عبرت گرفتن از سباهات ۲۸
- ۹- فن بیان خوب ۲۹
- ۳ راه برای افزایش اعتماد به نفس در فروش محصول ۲۹
- ۱- خودتان را در شرایط سخت قرار دهید ۲۹
- ۳- ثابت کنید که محصول یا خدماتتان باارزش است ۳۰
- جمع بندی ۳۱

فصل سوم: شخصیت‌شناسی ۳۳

- شخصیت‌شناسی ۳۴
- ۱۳ تیپ شخصیتی مشتریان ۳۵
- ۱- شخصیت مذاکره‌کننده ۳۵
- ۲- شخصیت خسیس ۳۶

- ۳- شخصیت مشتاق ۳۷
- ۴- شخصیت خودنما ۳۷
- ۵- دایره المعارف متحرک ۳۹
- ۶- شخصیت ایرادگیر ۳۹
- ۷- اشخاص دارای توهم توطئه ۴۰
- ۸- شخصیت کنجکاو ۴۰
- ۹- مشتریان بله گو ۴۱
- ۱۰- مشتریان مردد ۴۱
- ۱۱- شخصیت های اجتماعی ۴۲
- ۱۲- شخصیت های پر مشغله ۴۳
- ۱۳- شخصیت منطقی ۴۳
- تقسیم بندی ۱۴ گانه مشتریان شاکی و نحوه برخورد با آن ها ۴۴
- ۱- مشتریان شاکی برحرف و بر قیل و قال: ۴۴
- ۲- مشتریان شاکی پرخاشگر، عصبی و مهاجم ۴۴
- ۳- مشتریان شاکی ابر سیاه: ۴۵
- ۴- مشتریان شاکی تندرو: ۴۵
- ۵- مشتریان نق زن و ایراد گیر: ۴۵
- ۶- مشتریان شاکی بدبین و منفی باف: ۴۶
- ۷- مشتریان شاکی و دروغگو: ۴۶
- ۸- مشتریان شاکی ، چانه زن و قیمت شکن: ۴۶
- ۹- مشتریان شاکی تهدید کننده: ۴۷
- ۱۰- مشتریان دل شکسته: ۴۷
- ۱۱- مشتریان شاکی مقایسه کننده: ۴۷