

مغناطیس فروش

www.ketab.ir

مؤلف:

مهدی آهنگریور

سرشناسه : آهنگریور، مهدی، ۱۳۵۱-
 عنوان و نام پدیدآور : مغناطیس فروش / مولف مهدی آهنگریور.
 مشخصات نشر : گرگان: انتشارات نوروزی، ۱۴۰۱.
 مشخصات ظاهری : ۱۸۴ ص.
 شابک : ۹۷۸-۶۲۲-۰۲-۲۴۳۳-۴
 وضعیت فهرست : فیبا
 نویسی :
 موضوع : فروشنده
 Selling
 رده بندی کنگره : ۲۵/۵۴۳۸HF
 رده بندی دیویی : ۸۵/۶۵۸
 شماره کتابشناسی : ۸۹۹۵۶۶۴
 ملی :
 اطلاعات رکورد : فیبا
 کتابشناسی :

مغناطیس فروش

مؤلف: مهدی آهنگریور

نوبت چاپ: اول - ۱۴۰۱

مشخصات ظاهری: ۱۸۴ ص

قطع: رقعی

شمارگان: ۵۰۰

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۰۲-۲۴۳۳-۴

قیمت: ۷۰۰۰۰ تومان

چاپ و نشر: نوروزی-۰۱۷۳۲۲۴۲۲۵۸

حق چاپ برای نویسنده محفوظ می باشد.



گلستان، گرگان، خیابان شهید بهشتی، پاساژ رضا، کدپستی ۴۹۱۶۶۵۷۳۷۶

entesharatnorouzi

۰۱۷-۳۲۲۴۲۲۵۸-۰۹۱۱۳۷۵۳۴۹۷

www.entesharate-norouzi.com entesharate.norouzi@Gmail.com

فهرست

۱۱	مقدمه:
۱۲	افزایش فروش و جذب مشتری
۲۸	خصوصیات فروشنده حرفه‌ای
۲۹	آگاهی از مشخصات محصولات
۳۰	قدرت پرسش
۳۱	درک نیاز مشتری
۳۱	استعداد ایجاد رابطه
۳۱	توانایی تحمل چالش‌های فروش
۳۲	راست‌گو و مشتاق
۳۲	تکنیک فروشنده دوست داشتنی بودن
۳۳	رازهای خود را با مشتری در میان بگذارید
۳۴	علاقه و اشتیاق مشتری را برانگیزانید
۳۵	داستان سرایی
۳۶	دوست داشتنی باش
۳۷	چگونه بدون غلط بفروشیم
۳۷	واقعی باش ، مفید باش ، دوست داشتنی باش و زندگی مشتریان را بهتر کن
۳۸	نسبت به محصول‌تان تعصب داشته باشید

۴. در صورت لزوم، مشکلات فروش را پیدا و برطرف کنید..... ۴۷
- انواع تیپ شخصیت در بین نیروهای تیم فروش..... ۴۹
- رازهای ناگفته فروشندگی حرفه ای..... ۵۰
- مشتری نباید شما را شیفته فروختن احساس کند..... ۵۱
- مشتری یک بازاریاب است..... ۵۲
- در فروشندگی حرفه ای، فروشنده مهمترین فاکتور است..... ۵۲
- دخل هر روز رابطه ای مستقیم با سطح انرژی آن روز دارد..... ۵۳
- تاثیر قدرت تلقین و وضع ظاهر در فروش..... ۵۳
- قدرت تلقین و وضع ظاهر در فروش..... ۵۳
- روانشناسی مشتریان و خدمات..... ۵۶
- نگرش و رویکرد خود را مدیریت کنید..... ۵۶
- روانشناسی مشتری: داشتن صبر و استقامت..... ۵۷
- صبر و حوصله در خدمات آنلاین..... ۵۷
- راه های جذب مشتری در بازاریابی شبکه ای..... ۵۸
- نقش احساسات در تصمیم گیری..... ۵۸
- تفاوت بین فروشنده سطح یک و فروشنده معمولی..... ۵۹
- در رابطه با مشتریان قدرت کلمات را دست کم نگیرید..... ۶۰
- در ذهن مخاطبان "اثر هاله ای" ایجاد کنید..... ۶۰

- تکنیک روانشناسی مشتری: به مخاطب اطلاعات بدهید ۶۱
- به جای گفتن ویژگی های محصول، نتایج را نشان دهید ۶۲
- برای مخاطب خود ارزش و احترام قائل باشید ۶۲
- راه های جذب مشتری در مغازه ۶۳
- برای افزایش فروش با مشتری رو راست باشید ۶۳
- با محصولتان، به مشتری حس تمایز بدهید ۶۴
- برای افزایش فروش به ارزش های خود پایبند باشید ۶۴
- یا با گفتن جملات زیر میتوان فروش و جذب مشتری داشت: ۶۵
- ۱- چه کمکی می توانم بهتون بکنم؟ ۶۵
- ۲- از شما غذرخواهی می کنم ۶۵
- ۳- سوء تفاهمی پیش اومده ۶۵
- ۴- تعویض می کنیم ۶۶
- ۵- اجازه بدین موجودی رو چک کنیم ۶۶
- ۶- بقیه محصولات رو هم ببینید ۶۶
- آیا برای فروش بیشتر تخفیف بدهم؟ ۶۶
- تکنیک های کلامی برای فروش حرفه ای ۷۲
- مهارت های سوال پرسیدن از مشتری ۷۲
- سوالات کاوشگرانه ۷۳

- ۷۳.....سوالات تاییدی
- ۷۴.....خلاصه ای از سوالات تاییدی
- ۷۴.....مهارت های کلامی
- ۷۵.....مهارت های آوایی
- ۷۶.....بیان کلمات و کلام
- ۷۷.....به چند مورد مهم توجه کنید
- ۸۰.....راه های جذب مشتری با تبلیغات دهان به دهان
- ۸۰.....بازاریابی دهان به دهان چیست و چرا اهمیت دارد؟
- ۸۲.....بازاریابی دهان به دهان چه معایبی دارد؟
- ۸۳.....انواع مختلف بازاریابی دهان به دهان
- ۸۴.....چه کار کنیم که مشتریان محصولات ما را به دیگران پیشنهاد بدهند؟
- ۸۶.....از شبکه های اجتماعی استفاده کنید:
- ۸۹.....تفاوت بازاریابی و فروش
- ۸۹.....فروش = محصولی که موجود است را بفروشید
- ۹۰.....بازاریابی = هم اکنون و در آینده، با مشتریان خود هم سو شوید
- ۹۱.....بدون بازاریابی، فروش ضربه خواهد خورد
- ۹۲.....چگونه بهترین فروشنده شویم؟
- ۹۶.....فروش عصبی چیست؟

- ۱۰۰..... علم عصب، شناخت علمی بر پایه ساختار عصبی.
- ۱۰۲..... چرا فروش حالا یک علم است؟
- ۱۰۳..... علم عصب در حوزه برندینگ و تبلیغات بسیار کاربرد دارد.
- ۱۰۳..... راهکارهای افزایش فروش در کوتاه مدت
- ۱۰۵..... بازاریابی و افزایش فروش
- ۱۰۵..... فروش موفق به چه عواملی بستگی دارد؟
- ۱۰۷..... تکنیک و سیاست‌های افزایش فروش
- ۱۱۵..... تکنیک اسکمپر (خلاقیت) برای افزایش فروش
- ۱۱۷..... نوآوری یعنی افزایش فروش
- ۱۲۰..... کلمات و جملات تاثیرگذار در افزایش فروش
- ۱۲۴..... ۱۳. با خرید این محصول از مزیت‌های بیشمارش بی‌خوددار می‌شوید!!
- ۱۲۶..... تکنیک‌های روانشناسی برای افزایش فروش
- ۱۳۰..... اشتباه بزرگ فروشنده و راه حل آن
- ۱۳۷..... چگونه احساسات مشتریان را قلقلک بدهید
- ۱۴۰..... راه اندازی سوپر مارکت آنلاین
- ۱۴۱..... تکنیک‌های روانشناسی راهی برای افزایش فروش مغازه
- ۱۴۲..... فروشنده موفق
- ۱۴۸..... نه امروز؛ بلکه آینده

آموزش فروشندگی مانند شنا، آموختنی است؛ ولی حتماً به کار عملی احتیاج دارد.

همانطور که می دانید فروش یک دانش کاملاً آموختنی و اکتسابی است. اگر یک کسب و کار از هر نظر خوب باشد ولی فروش خوبی نداشته باشد، نمی تواند با سایر رقبای خودش رقابت کند. تجربه ثابت کرده، کسب و کاری که فروش پایینی دارد در بازار باقی نمی ماند. یکی از اشکالات مهمی که در سطح جامعه وجود دارد، نگرش اشتباه در مورد فروش است. برخی از افراد فکر می کنند فروشندگی این است که با کسی تماس بگیریم و با تمام وجود به او اصرار کنیم که محصول ما را خریداری کند. برخی دیگر فکر می کنند فروشندگی این است که یک محصول بد و با کیفیت پایین را با قیمتی بالا به مشتری بفروشیم و از این کار خوشحال باشیم. به همین دلیل مهمترین مشکلی که اغلب فروشندگان پس از مدتی با آن روبرو می شوند، عدم رشد فروش است. یک فروشنده با سطح مشخصی از دانش تنها می تواند سطح مشخصی از فروش را تجربه کند. تنها کسانی می توانند دانش خود را در زمینه فروش افزایش دهند که روش های مختلف و جدیدی را یاد بگیرند و این روش های جدید را برای فروش به کار ببندند یکی از بهترین روش ها برای افزایش فروش و موفقیت یک کسب و کار، یادگیری دانش فروش است. ما در این کتاب سعی داریم به نکات مهمی در زمینه فروش بپردازیم.