

کپسول فروش

راه‌های سودآوری در کسب و کارهای کوچک و متوسط

www.ketab.ir

نویسنده: سید اشکان کاظمینی



سرشناسه	کاظمینی، سیداشکان، ۱۳۷۰ -
عنوان و نام پدیدآور	کپسول فروش: راهنمای کاربردی در کسب و کارهای کوچک و متوسط / نویسنده سیداشکان کاظمینی.
مشخصات نشر	تهران: اهل سخن، ۱۴۰۳.
مشخصات ظاهری	۲۴۶ ص: مصور
شابک	۹۷۸-۶۲۲-۴۸۳۶-۳۲-۸
وضعیت فهرست نویسی	فیفا
۱. داشت	چاپ قبلی: ایزد راد، ۱۴۰۲.
۴. دیگر	راهنمای کاربردی در کسب و کارهای کوچک و متوسط.
موضوع	فروشنده // Selling بازاریابی // Marketing کسب و کار خرد // Small business موفقیت در کسب و کار // Success in business
رده بندی کنگره	HF۵۴۳۷/۲۵ :
رده بندی دیویی	۶۵۸ :
شماره کتابشناسی ملی	۹۸۰۷۵۳۳ :
اطلاعات رکورد کتابشناسی : فبپ	

● نام کتاب: کپسول فروش؛ راهنمای مردمی در کسب و کارهای کوچک و متوسط

● مؤلف: سیداشکان کاظمینی

● ناشر: اهل سخن

● نوبت چاپ: چاپ اول / ۱۴۰۳

● شمارگان: ۱۰۰ جلد

● شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۴۸۳۶-۳۲-۸

● مبلغ سرمایه گذاری: ۲۵۷ هزار تومان

تهران - میدان انقلاب - خیابان کارگر شمالی - کوچه فروزانفر - پلاک ۲ - واحد ۵

تلفن: ۶۶۴۸۱۴۲۳ - ۶۶۹۶۴۸۱۶ - ۲۱





فهرست مطالب

- ◀ فصل اول: آشنایی با فروش ۹
- ◀ فصل دوم: نقش خودشناسی و ارزیابی در فروش ۳۵
- ◀ فصل سوم: مهارت‌های مذاکره را با مهارت‌های فروش ۶۹
- ◀ فصل چهارم: آموزش مهارت‌های فروش موفق ۱۰۳
- ◀ فصل پنجم: آموزش مهارت‌های بازاریابی و فروش تخصصی ۱۶۷
- ◀ فصل ششم: فروش و بازاریابی با استفاده از علوم عصبی (بازاریابی عصبی) ۱۸۷
- ◀ فصل هفتم: ابزارهای ضروری برای فروشنده حرفه‌ای ۲۱۱
- ◀ فصل هشتم: موفقیت در استخدام و مصاحبه در فروش ۲۳۵

مقدمه

اگر شما هم مثلاً اکثر افراد در جامعه، به دنبال فروش محصولات و خدمات خود هستید، حتماً باید به این واقعیت فروش و نحوه آن توجه کنید. فروش در حقیقت یک هنر و علم است که نیازمند تخصص، تجربه و شناخت صحیح از محصول و خدمات می باشد. ما در دنیای امروز با روند سریع پیشرفت علم و فناوری، فروش به یک اصل اساسی برای موفقیت در هر حرفه تبدیل شده است. در این کتاب، من تلاش می کنم تا با بررسی اصول و تکنیک های مورد نیاز، به شما کمک کنم تا مهارت فروش خود را بهبود بخشید. با خواندن این کتاب، نه تنها با اصول اصلی فروش آشنا می شوید، بلکه با آموزش های کاربردی و جامع، به توانایی فروش بهبود داده و در کسب و کار خود موفق شوید.

در دنیای امروز، رقابت بین تولیدکنندگان و ارائه دهندگان خدمات، بسیار بالا رفته است و بنابراین فروش به یکی از مهم ترین عوامل موفقیت تبدیل شده است. اما فروش تنها به فروش محصول یا خدمت خود محدود نمی شود، بلکه به فروش ایده، مهارت، تجربه، اعتبار، زمان، انرژی و... نیز می توانید فکر کنید.

در این کتاب، با همه انواع فروش آشنا می شوید و می توانید نحوه بهبود فروش خود را در هر حوزه ای که فعالیت می کنید، ارتقا بخشید.

با توجه به اینکه فروش یکی از مهم‌ترین عوامل موفقیت در هر کسب‌وکار و حتی در زندگی شخصی است، مهم است که هر فردی بتواند به بهترین شکل ممکن در فروش موفق باشد اما برای موفقیت در فروش، لازم است به مهارت‌های فروش و همچنین به خودشناسی و شناخت دقیق داشته‌های خودمان بپردازیم.

در این کتاب، قصد داریم به شما بهترین روش‌ها و تکنیک‌های فروش را آموزش دهیم تا بتوانید موفقیت بیشتری در فروش داشته باشید. همچنین، در این کتاب به بررسی عوامل مختلفی که در فروش تأثیر دارند، از جمله روابط انسانی، روش‌های فروش موثر، روش‌های مذاکره و... خواهیم پرداخت.

امیدواریم که با مطالعه این کتاب، مهارت‌های فروش خود را به بهترین شکل ممکن بهبود ببخشید و بتوانید به موفقیت بیشتری در کسب‌وکار و زندگی شخصی‌تان دست پیدا کنید.