

کتاب ویزیتورها

کتاب اختصاصی ویزیتورهای سوپرمارکت

آموزش همکاران و مدیران سوپرمارکت

مورد تأیید صاحب نظران و مدیران فروش مطهرین
کارخانه‌های مواد غذایی

«فهرست مطالب»

صفحه	عنوان
۷	نظرات صاحب نظران درباره «کتاب ویزیتوره»
۹	مقدمه
۱۱	فصل اول: باید و نبایدها
۲۱	فصل دوم: رفتار در سازمان
۲۱	فصل سوم: حضور در مغازه
۴۱	فصل چهارم: مذاکره برای فروش
۶۳	فصل پنجم: جلوگیری از برگشت خوردن بار و چک
۷۷	فصل ششم: فروش در رکود بازار
۸۷	فصل هفتم: ویزیتوری تلفنی
۹۳	کلام آخر نویسنده: معرفی کتاب الفبای بازاریابی

مقدمه

«ویزیتوری سوپرمارکت رایج‌ترین نوع ویزیتوری در جهان است. از آنجا که مصرفی‌ترین کالاها در سوپرمارکت‌ها به فروش می‌روند در نتیجه بیشترین پویایی را برای بازار ایجاد می‌کنند. امروزه در سراسر دنیا افراد زیادی مشغول ویزیتوری سوپرمارکت هستند و بسیاری نیز در نظر دارند وارد این حرفه شوند. این کار درآمد خوبی دارد و رشد و پیشرفت در این شغل دور از دسترس نیست.

کتاب‌های بسیاری در مورد فروش و بازاریابی نوشته شده است تا به افرادی که در کار فروش، تجارت و بازاریابی فعال هستند کمک کند. اما در مورد «ویزیتوری سوپرمارکت» به جز مقالات یا فایل‌های چند صفحه‌ای یا مطالبی چند خطی در وبلاگ‌های مرتبط با فروش، کتاب تخصصی دیگری منتشر نشده است. به همین دلیل جای خالی یک مرجع تخصصی در این مورد به شدت احساس می‌شود. از طرفی افراد بسیار زیادی دوست دارند حرفه ویزیتوری سوپرمارکت را تجربه کنند، ولی در این زمینه پیش‌زمینه‌ای ندارند، یا موقعیتی برای

آموزش نداشتند.

برای اولین بار در کشور این کتاب به صورت تخصصی به آموزش ویزیتوری سوپرمارکت می پردازد. تلاش می شود تمام نکاتی را که ویزیتور باید رعایت کند در این کتاب بیان شود. ویزیتور پس از مطالعه این کتاب با مبانی کار ویزیتوری متناسب با محصولات شرکتی که در آن مشغول به کار است آشنا می شود.

پیشنهاد من به شما این است که حتماً قسمتی از پایان هر فصل را که به عنوان نتیجه یادداشت برایتان در نظر گرفته شده است با نوشتن مطالب هر فصل، نکته های آموزشی آن را با خود مرور کنید تا هم ملکه ذهن تان شود و هم بعد از اتمام کتاب از یادداشت های خودتان به عنوان مرجع کاملی از اصول ویزیتوری که باید رعایت شوند استفاده کرده و بتواند مرجع وقت یکبار برای یادآوری مجدد به آنها مراجعه کنید.

توجه:

بسیاری از اصول ویزیتوری مواد غذایی و سوپرمارکت با اصول ویزیتوری بسیاری از محصولات اصناف دیگر نیز یکسان است. بنابراین ویزیتورهای سایر اصناف هم می توانند با بکارگیری قانون ها و مطالب گفته شده در کتاب پیش رو و همسان سازی آن ها با شغل و محصولات مختص خود، به پیشرفت هرچه سریعتر در حوزه کاری شان دست یابند.