

کتاب ویزیتورها

کتاب آنالیز حاصل و بینیتورهای سوپرمارکت

آموزش نما، مرحله ویزیتوری

مورد تأیید صاحبنظران و مدیران فروش مطربه
کارخانه‌های مواد غذایی



سرشناسه
دانشگاه
دانشگاه شهروز

۱۰۰ نسخه
مخصوص طاهری
شایلک
و ضمیمه قریمت نویسی
عوان دیگر

مردم
موه
موحد
موضوح
موضوح
موضوح
موضوح
رد پندتی کلکنده
رد پندتی فتویی
شماره کاتالوگی ملی

اکبر پور، امیرحسین، ۱۳۹۷ -
کتاب ویژیتورها: کتاب اختصاصی ویژیتور های سوپر مارکت آموزش تمام مرحله ویژیتوری مورد تایید
سازمان اسناد و کتابخانه ملی ایران فروش مترجم ترین کارگاه های مواد غذایی / نویسنده امیرحسین اکبر پور.

تهران: کتابسرای یون، ۱۳۹۶، ۴۹۰.

978-600-99913-0-3

کتاب اختصاصی ویژیتور های سوپر مارکت آموزش تمام مرحله ویژیتوری مورد تایید صاحب‌نظران و
سازمان فروش مترجم ترین کارگاه های مواد غذایی،

مشاوره در تدبیر و ادار

Mentoring in business

شرکت های اقتصادی جدید

New business enterprises

افروزشگان

Sales personnel

کنسول

Busines

HF5785/۱۲

۱۲۲

۵۰۰۱۷



کتاب ویژیتورها

نویسنده : امیرحسین اکبر پور

نوبت چاپ : سوم

سال چاپ : ۱۳۹۹

تیراژ : ۲۰۰ جلد

ناشر : هومیس

شابک : ۹۷۸-۶۰۰-۹۹۹۱۳-۰-۳

قیمت : ۲۴۰۰ تومان

لطفاً کتاب را قانونی بخوانید !!!

(۰۲۱) ۵۵ ۱۲۸۰ ۰۹
(۰۲۱) ۵۵ ۱۲۷۱ ۱۹

humispub@gmail.com
www.humis.ir

تهران میدان انقلاب خیابان کارگر
جنوبی خیابان مهدیزاده پلاک ۶

«فهرست مطالب»

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

مقدمه

«ویزیتوری سوپر مارکت» رایج‌ترین نوع ویزیتوری در جهان است. از آنجاکه مصرفی‌ترین دالار در سوپرمارکت‌ها به فروش می‌روند درنتیجه بیشترین پویایی را برای بازار نیجا می‌کنند. امروزه در سراسر دنیا افراد زیادی مشغول ویزیتوری سوپرمارکت هستند و بسیاری نیز در نظر دارند وارد این حرفه شوند. این کار دارای 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 کارفروش، تجارت و بازاریابی فعال هستند کمک کنند. 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 می‌پردازد. تلاش می‌شود 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 می‌شود.

پیشنهاد من به شما این است که حتماً قسمتی از پایان هر فصل را که به راننده یادداشت برایتان درنظر گرفته شده است بانوشن مطالب مرصوص، دسته‌های آموزشی آن را با خود مرور کنید تا هم ملکه ذهن تان شو و بعد از اتمام کتاب از یادداشت‌های خودتان به عنوان مرجع کارنی از اصل ویزیتوری که باید رعایت شوند استفاده کرده و بتواند در هر وقت یکبار برای یادآوری مجدد به آنها مراجعه کنید.

توجه:

بسیاری از اصول ویزیتوری مواد غذایی، دیرپارکت با اصول ویزیتوری بسیاری از محصولات اصلی را نمی‌دانند و نیز یکسان است. بنابراین ویزیتورهای سایر اصناف همچو وانند با بکارگیری قانون‌ها و مطالب گفته شده در کتاب پیش رو و همسان‌سازی آن‌ها با شغل و محصولات مختص خود، به پیشرفت هرچه سریعتر در حوزه کاری‌شان دست یابند.

