

## فروش حرفه ای

فروش حرفه ای و کامل در دنیای کسب و کار کشورمان موضوع غریبی است. دنیای امروز دنیای تحول های سریع و گسترده است. دنیای کسب و کار به سوی جهانی شدن در حرکت است و این فرآیندی است که منجر به حضور و رقابت تنگاتنگ ظرفیت های مختلف کسب و کار شده است و به همین علت در آموزش فروش حرفه ای بر مهارت های فروش تاکید می گردد. آن چه می توان گفت این است که چنان چه فروشنده ای نتواند به این موج شتابان متصل شود، در صحنه ی رقابت های بین المللی به موفقیت نخواهد رسید و بسیاری از فرصت ها را به سود دیگران از دست می دهد. آموزش فروش حرفه ای با توجه به اهمیت این نکته ها بر مهارت هایی تاکید دارد که یک فروشنده به کمک یادگیری آن ها می تواند حاشیه سود و فروش خود را ارتقا دهد.

باید تاکید کنیم که فروش هرگز کار آسانی نبوده و در شرایط بازار رقابتی حال حاضر، دشوارتر هم شده است. بنابراین، جهت انجام موفقیت آمیز فرایند فروش، یادگیری و به کار بستن فنون و راهبردهای آن برای فروشندگان و علاقه مندان به این حرفه، ضروری به نظر می رسد و باید با اصول و مبانی فروشندگی حرفه ای بیشتر آشنا گردند.

متأسفانه بیشتر فروشندگان و مدیران فروش، بر این باورند که فروشندگی امری پیش پا افتاده بوده و هر کسی توانایی انجام آن را دارد در صورتی که فروش امری تخصصی است و در حقیقت به مانند مهاجم فوتبال است که نتیجه سایر هم بازی های و همکاران خود را به گل تبدیل می کند.

در شرایط کنونی کسب و کار، آموزش فروش با توجه به نیاز فروشنده ها متحول شده است. عرصه ی فروشندگی نیز به عنوان زیر مجموعه ی کسب و کار چه به صورت کلی و جزئی دستخوش تغییر شده است. در دوره های آموزش فروش به فروشنده ها؛ تاکید می کنند با توجه به اهمیت فروش موفق هر فروشنده ای باید تصمیم بگیرد که در ارتباط با این تغییر کجا قرار بگیرد.

### محتوای دوره :

- مشتری یابی
- اولین تماس با مشتری
- اهمیت وضع ظاهر
- روحیه مثبت

- جادوی لبخند
- چگونگی دست دادن
- نکاتی در مورد دست دادن
- انواع دست دادن
- چگونه به طرف مقابل مان علاقه نشان دهیم؟
- چگونه دیگران را تحسین و از آنان تعریف کنیم؟
- چگونه با تحسین دیگران برخورد کنیم؟
- چگونه تشکر کنیم؟
- خودافشایی
- اشتیاق
- تفکر مثبت
- ارتباطات غیر کلامی
- ایجاد یک تصویر ماندگار
- دروغ نگوید
- چرا زبان بدن مهم است؟
- گفتگو
- چگونه صحبت کنیم تا مردان به حرفمان توجه کنند؟
- چگونه صحبت کنیم تا زنان به حرفمان توجه کنند؟
- هنر گفتگو
- هنر سوال کردن
- شنود مؤثر
- گفتگو در جلسه
- روش های نفوذ در دیگران
- چگونه با وضعیت های ناگوار روبرو شویم؟
- متقاعد کننده خوب چه کسی است؟
- فروش
- سلسله مراتب خرید
- نکاتی ارزشمند برای شروع فروش

- ده فرمان فروشنده موفق
- پیشنهاد خرید ارائه بدهید
- فروش به شرکت های بزرگ
- قطعی کردن فروش
- شیوه های قطعی کردن فروش
- غلبه بر اعتراضات و موانع فروش
- دلایل اعتراض مشتری
- چگونگی تفسیر این اعتراضات به عنوان علائم خرید
- چگونه به اعتراضات پاسخ دهیم
- پاسخ دادن به اعتراضات
- اعتراضات پایه
- اعتراضات ثانویه
- اعتراضات گمراه کننده
- اعتراضات احساسی
- روشهای مختلف مدیریت بر اعتراض
- اعتراضات ناشی از قیمت
- روش های عملی در مقابله با اعتراضات ناشی از قیمت

#### مخاطبین دوره :

مدیران عامل، کارآفرینان، صاحبان کسب و کار، مدیران بازاریابی، کارشناسان بازاریابی، مدیران فروش، کارشناسان فروش، فروشندگان