



نکات مهم در فروش

مکان: دانشکده مدیریت دانشگاه تهران
زمان: ۱۰ مهرماه ۱۳۹۵

- ۱- به مشتریان بالقوه همیشه با این دید نزدیک شوید که به آنها خواهید فروخت.
- ۲- همیشه به توصیه دیگران درباره سر و وضع و نحوه حضورتان گوش کنید.
- ۳- اگر می خواهید دیگران به حرفتان اعتقاد پیدا کنند اعتماد به نفس داشته باشید.
- ۴- سخنان خود را ضبط و اشکالات آن را برطرف کنید.
- ۵- مطالب و مهارتهایی را که فرا می گیرید مرتباً مرور و تمرین کنید.
- ۶- نیاز واقعی مشتری را سریعاً شناسایی کنید و آن را برآورده سازید.
- ۷- به مشتری به چشم یک دوست نگاه کنید نه به چشم دشمن
- ۸- ممکن است چیزهایی که برای مشتری اولویت دارد با آنچه شما انتظار داشتید تفاوت داشته باشد.
- ۹- هرگاه به مشتری قولی دادید به آن عمل کنید.
- ۱۰- با هدفمند کردن و برنامه ریزی کردن در وقت و نیروی خود صرفه جویی کنید.
- ۱۱- به مشتریان جدید و فعلی به یک میزان توجه کنید.
- ۱۲- پی گیری را در دستور کار خود قرار دهید.



@IRANSALESMANPRIZE

visitors.prize5@gmail.com

۲۲۰۵۹۸۱۴ (داخلی ۱۱۴)
۲۲۰۲۲۶۱۴

WWW.SA.KSCCO.CO

@salesforceir

تولید کننده و پخش کننده: روزبه تریانلو با کد ملی ۷۳۸۵۳۳۸۰
مدرس و مدیر عامل: آرش ساداتی با کد ملی ۷۳۸۵۳۳۸۰
پلاک: تهران، پلاک ۲۲

@IRANSALESMANPRIZE