

کارگاه شطرنج فروش در شیراز

["gap height="۱۵]

کارگاه شطرنج فروش در شیراز

این دوره در تاریخ ۹ اردیبهشت در شیراز برگزار می‌شود.

["gap height="۱۵]

آیا می‌دانستید ۲۰ درصد فروشندگان برتر، ۵ برابر بیشتر از دیگران می‌فروشند؟ تمام هزینه‌های بازاریابی شما دور ریختن پول است اگر... فروشندگانی حرفه‌ای و آموزش دیده نداشته باشید! فروش حرفه‌ای مانند بازی شطرنج است، یادگیری آن بسیار آسان است و برنده شدن بسیار سخت! ما در این دوره فقط بر آموزش تمرکز نمی‌کنیم بلکه تبدیل شدن به یک فروشنده حرفه‌ای!

اغلب فروشندگان برتر در دوره‌های تخصصی فروش شرکت کرده‌اند!

چرا اغلب فروشندگان با شرکت در دوره‌های مختلف فروششان بیشتر نمی‌شود؟

چون در اغلب دوره‌ها فروشنده فقط نکته و ترفند آموزش داده می‌شود و پس از مدتی این ترفندها به فراموشی سپرده می‌شود.

در صورتی که کسب مهارت در فروش به تمرین و تصحیح زیاد نیاز دارد. تمرکز این دوره بر تمرین و کار عملی است

تا فروشندگان شما بسیار مسلط و حرفه‌ای شوند. فروش یک مهارت مثل شطرنج است. یادگیری آن بسیار آسان و برنده شدن بسیار سخت است.

["gap height="۲۵]

مطالب دوره شطرنج فروش

دیدگاه فروشنده موفق

هدف‌گذاری برای فروش بیشتر

مدل ۵ مرحله‌ای فروش موفق
روش‌های حرفه‌ای یخ‌شکنی در ابتدای فروش
معاینه برای یافتن نیازهای مشتری
تشخیص برای ایجاد اعتماد
تجویز یا پیشنهاد محصولات مناسب
ارائه پیشنهادات ویژه
بهبود مکالمات با تئوری نردبان تصور
ایده‌های بازاریابی عصبی برای افزایش فروش
فنون حرفه‌ای مذاکره برای افزایش احتمال موفقیت در فروش
مهارت‌های زبان بدن و تشخیص وضعیت با توجه به زبان بدن مخاطب
چهار سطح رضایت مشتری و روش‌های بالا بردن رضایت
واژه‌های ممنوع در فروش
ترفندهای بازاریابی تلفنی
مواجهه با اعتراضات هنگام فروش
ایجاد اعتماد و اعتبار قبل از فروش
پی‌گیری حرفه‌ای برای افزایش فروش

+ کار عملی توسط شرکت‌کنندگان

["gap height="۲۵]

مدرس: ژان بقوسیان

- نویسنده کتاب شکستن مرزهای فروش، شکستن مرزهای عملکرد و بازاریابی عصبی
- مدرس درس Advanced Marketing در دوره MBA دانشگاه WWS مالزی
- متخصص بازاریابی اینترنتی و مشاور بازاریابی اینترنتی مجله پنجره خلاقیت
- موسس و مدیر سایت مدیرسبز، سایت تخصصی آموزش بازاریابی برای مدیران با موفقیتی کم‌نظیر در کمتر از دو سال
- مدیرعامل شرکت بازارسازان مدیر سبز قرن.
- مترجم کتاب سال ۲۰۱۱ بریایان تریسی با نام ساخت کسب و کار فوق العاده!

□ نویسنده بیش از ۱۷۰ مقاله در زمینه بازاریابی، تبلیغات، مدیریت و کارآفرینی در مجلات موفقیت، بازاریابی و تبلیغات، عصر شبکه، مجله کار آفرینی و ... و همکاری منظم با مجله موفقیت

□ مشاور بازاریابی و فروش با سابقه ارائه مشاوره و آموزش به بیش از ۲۰۰ شرکت.
□ مدرس کارگاه‌های تجارت الکترونیک در کارگاه‌های آموزشی دانشگاه امیرکبیر و شهید رجایی تهران.

["gap height="۲۵]

زمان: پنجشنبه ۹ اردیبهشت ۱۳۹۵ ساعت ۹ تا ۵ عصر

مکان: شیراز □ سالن شهید ربانی

مخاطب: مدیران، کارآفرینان، فروشندگان و بازاریابان

سخنران: ژان بقوسیان نویسنده کتاب «بازاریابی عصبی»

برگزارکننده: گروه صنعت و مدیریت ایرافا

شماره‌های تماس: ۰۷۱-۳۲۳۵۷۰۰۹ داخلی ۱۲۳ و ۱۲۱

لینک سایت موسسه: irafa.com

منبع: **مدیر سبز**