



آموزشگاه بازاریابی
Bazarsazan Marketing School

دوره جامع کارشناس فروش





آموزشگاه بازاریابی
Bazarsazan Marketing School

هدف:

”ما بیشتر دنبال تیم کاری هستیم که با اصول مذاکره و فروش آشنا باشد و بدون هدف نباشد“ شرکت ما تنها به افرادی نیاز دارد که از ذکاوت کاری خوبی برخوردار باشند تا بتوانند با دیگران کنار آیند“ ما طالب افرادی هستیم که در برخورد با دیگران، اثر خوبی به جای بگذارد و بداند با مشتری چطور برخورد کند“ ما بیشتر دنبال افرادی هستیم که فروش های خود را نهایی کند تا اینکه جلسات متعدد بدون نتیجه برگزار کند“

اظهارات بالا پاسخ های مدیران فروش موفق است که برای انتخاب نیروهای فروش خود علاوه بر ویژگی های شخصیتی، مباحث آموزشی و گذراندن دوره های تخصصی برایشان از اهمیت ویژه ای برخوردار است. شما در این دوره جامع از الف تا ی فروشنده حرفه ای بودن را می آموزید و یاد می گیرید چطور تیم کاری پیروزمندانه ای داشته باشید.



آموزشگاه بازاریابان
Bazarsazan Marketing School

محتوا:

- اصول بازاریابی و فروش (۴ ساعت)
- تکنیک های فروش تلفنی (۸ ساعت)
- اصول و فنون مذاکرات فروش (۸ ساعت)
- زبان بدن (۸ ساعت)
- توسعه فردی (۸ ساعت)
- فروش حضوری و توزیع مویرگی (۸ ساعت)
- وصول مطالبات و اعتبارسنجی مشتریان (۴ ساعت)
- روانشناسی ارتباط با مشتری و تیپ شناسی شخصیتی (۸ ساعت)
- فروش در فضای مجازی (۴ ساعت)