

## دوره جامع فروشنده حرفه ای

“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 کن”

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 میگیرید چطور تیم کاری پیروزمندانه ای داشته باشید.

**محتوای این دوره آموزشی:**

- |  |  |
|--|--|
| ۱۰. اصول فن بیان و سخنوری  | ۱. اصول بازاریابی و فروش               |
| ۱۱. فروش به شرکتهای و سازمانها (۲)   | ۲. هدف گذاری و برنامه ریزی فروش        |
| ۱۲. وصول مطالبات و اعتبارسنجی مشتریان                                      | ۳. تکنیک های حرفه ای فروش (۲)          |
| ۱۳. تیپ شناسی شخصیتی خود و مشتریان   | ۴. توزیع مویرگی                        |
| ۱۴. مهارتهای فروش اینترنتی و بازاریابی از طریق اپلیکیشنهای اجتماعی         | ۵. طبقه بندی مشتریان و مشتری نوازی     |
| ۱۵. مهارتهای فروش تلفنی  | ۶. خدمات پس از فروش و وفادارسازی مشتری |
| ۱۶. چیدمان فروشگاههای و مرچندایزینگ  | ۷. شناخت رفتار مصرف کننده              |
| ۱۷. جشن پایان دوره و سمینار پیش بینی ها و توصیه های اقتصادی معلم بازاریابی | ۸. روانشناسی ارتباط با مشتری           |
|  | ۹. اصول و فنون مذاکرات فروش            |

### مدرس : جمعی از هیئت علمی آموزشگاه بازاریان

(شامل هزینه حضور در جلسات آموزشی+ جزوات آموزشی+ صدور گواهینامه)  
گواهینامه: گواهینامه رسمی آموزشگاه بازاریان (ممهور به مهر برجسته، دو زبانه، دارای کد استعلام قابل پیگیری و با امضای رئیس انجمن علمی بازاریابی ایران)

### تاریخ برگزاری:

از ۲۶ شهریور ماه روزهای سه شنبه

(۲۹جلسه ۴ساعته) از ساعت ۱۶ الی ۲۰

شهریه دوره : ۳,۷۰۰,۰۰۰ هزار تومان **با شرایط پرداخت اقساط**