

کتابچی

# موفقیت در بازار فروش

۲۰ درس برای گشایش و انحصار بازار فروش

لیندا ریچاردسن

مترجم

دکتر احمد روستا



انتشارات فروزش

۱۳۹۷

## فهرست

- مذاکرات فروش ..... ۹
- ابداع یک گفتگوی دوجانبه ..... ۱۵
- آمادگی همیشگی ..... ۱۹
- تقویت مهارت‌های حیاتی ..... ۲۳
- قراردادن مشتری در کانون توجه ..... ۲۷
- برقراری ارتباط با مشتری‌ها ..... ۳۳
- تعریف جایگاه پرسش و پاسخ ..... ۳۹
- تدوین یک استراتژی پرسش و پاسخ ..... ۴۳
- به سؤالات بیندیشید ..... ۴۷
- عمق بخشیدن به گفتگو در خصوص نیازهای مشتری ..... ۵۳
- تمرکز بر روی چگونگی کسب مهارت در طرح سؤال ..... ۵۷
- توجه مؤثر ..... ۶۱
- تعریف و تثبیت پیام ..... ۶۷
- تحلیل رقبا ..... ۷۱
- سود جستن از موانع برای پیشروی ..... ۷۵
- بررسی بازخوردهای مشتری ..... ۷۹
- اجتناب از چانه‌زنی زود هنگام ..... ۸۵
- فرایندسازی مرحله‌ی پایانی ..... ۸۹
- به کارگیری نیروی همه‌ی منابع تحت اختیار ..... ۹۵
- پی‌گیری بی‌کم‌وکاست ..... ۹۹
- ارزیابی فرصت ..... ۱۰۵
- سبب‌ساز رویدادها باشید ..... ۱۰۹

## ✓ مذاکرات فروش

م مذاکرات فروش چه مفهومی دارد؟ آیا این مفهوم، چیزی

فراتر از یک گفتگوی ساده، میان دو نفر است؟ مذاکرات فروش، فرایندی است که بین دو طرف رخ می‌دهد و نمی‌توان آن را یک گفتگوی یک‌سویه قلمداد کرد. مذاکرات فروش؛ یعنی گفت‌وگوشنود. این سخن به مفهوم تبادل اطلاعات مشتری‌محور است که آغاز و پایان آن را بحث در خصوص نیازهای مشتری رقم می‌زند.

شما در بازار فروش دیدگاه و خط‌مشی خاص خود را دارید که هر روز به صورت خودآگاه یا ناخودآگاه آن را به کار می‌بندید. برای این که مذاکرات خود را با جلب نظر مساعد طرف مقابل به پایان برسانید، بینش شما تا چه اندازه گسترده است؟ اگر به هر مسئله با دیدگاهی باز می‌نگرید در این صورت درس‌های مطرح‌شده در این کتاب به شما کمک می‌کند تا به ارزیابی، تشخیص نقاط قوت و ضعف و تغییر شیوه‌ی مذاکرات فروش خود بپردازید. شما خواهید توانست از مهارت‌های ذاتی خود بهره‌برداری کنید، اهرم دانش را به کار ببندید و با ابداع