

مدرسه فروش اسپانه

زیر نظر سازمان مدیریت صنعتی

دوره مهارت و تکنیک های فروش حرفه ای

ویژه کارشناسان فروش



دوره‌ی مهارت و تکنیک های فروش حرفه ای

ویژه کارشناسان فروش

▲ مبانی فروشندگی در عصر حاضر با تغییرات شگرفی روبه‌رو است. فروش از فروشندگی محض به طراحی فروش و تعیین نیاز مشتری تغییر یافته است و فروشندگان بایستی علاوه بر فراگیری مبانی مربوط به ارتباطات و فروش، به ارتقاء سطح مهارت‌ها و توسعه فردی و شخصی خود بپردازند.

▲ مبانی خودشناسی و مدیریت فردی

فلسفه فروش و شغل فروشندگی
مبانی خودشناسی و توسعه فردی (Self Branding)
مدیریت زمان و نقش مؤثر آن در فروشندگی
فن بیان و مدیریت مذاکرات
مراقبت‌های شخصی و برنامه‌های روزانه

▲ مهارت‌های تکنیکی فروشندگی

مبانی هدف‌گذاری و چگونگی اجرای آن
مدیریت اعتراض مشتریان (دلایلی که مشتری تمایلی برای خرید ندارد)
آشنایی با مدیریت وصول مطالبات و اعتبار سنجی مشتریان
روش‌های کاربردی ارائه کالا و خدمات
تکنیک‌های فروش تلفنی
تکنیک‌های برقراری ارتباط مؤثر

▲ اصول و مبانی مشتری‌شناسی

آشنایی با مبانی اولیه مشتری‌شناسی
تیپ‌شناسی مشتریان بر اساس مدل ایناگرام
مدیریت ارتباطات و زبان بدن
آشنایی با مشتریان ناراضی و تکنیک‌های رفع آن

▲ حسابداری ویژه فروشندگان (کاربردی)

نقش واحد مالی در شرکتها
قیمت‌گذاری کالا
ارتباط واحد مالی با سایر واحدها
رأس‌گیری
وصول مطالبات و پارامترهای آن
قیمت‌تمام‌شده
پورسانت و درخت تصمیم
مالیات بر ارزش افزوده

مدرسه فروش اسپانه

زیر نظر سازمان مدیریت صنعتی

آدرس: خیابان میر خیابان مصلی شماره 74
آدرس سایت: www.imiesf.org

برای مشاوره و ثبت نام باشماره
09051514796

ویا شماره 031-36620614
داخلی (16) تماس حاصل فرمایید

