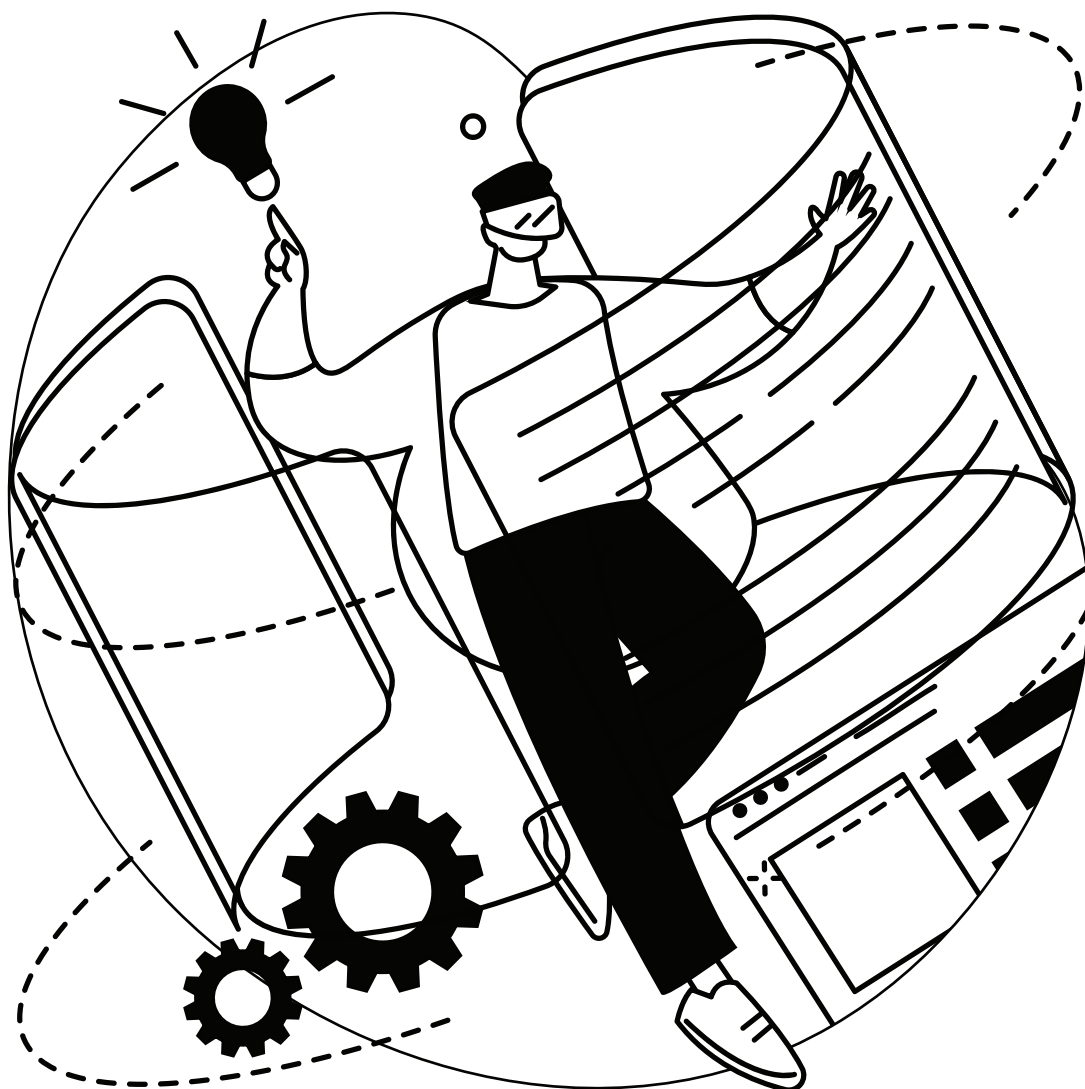


سرفصل‌های آموزشی دپارتمان فروش

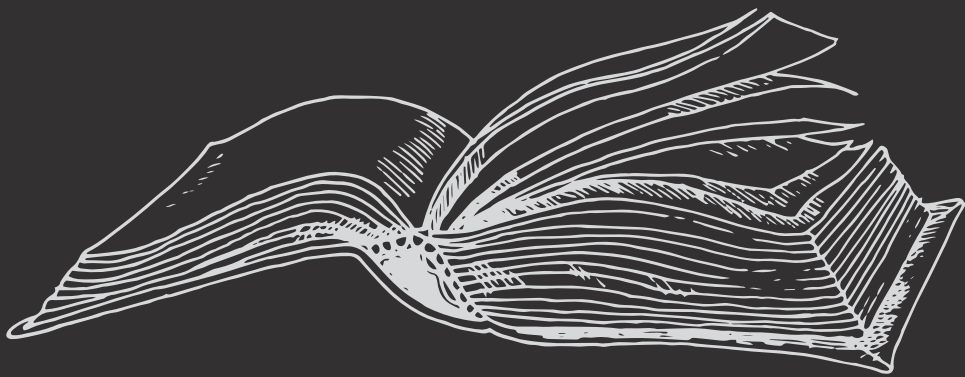


مرکز مدیریت کاربردی ایران



اهمیت آموزش‌های سازمانی

قطعا هر سازمان نوپا یا با تجربه‌ای، با هر نوع خدماتی که ارائه می‌دهد، می‌خواهد رشد چشم‌گیری داشته باشد و در صدر مارکت مربوطه خود قرار گیرد. کارمندان و کارگزاران، می‌خواهند با دانش و آگاهی، بهترین عملکرد را ارائه دهند تا منجر به ارتقای شغلی‌شان شود. همه این اتفاق‌ها، تنها با یک روش امکان‌پذیر خواهد بود.



چرا دوره‌های آموزشی سازمانی

با برگزاری دوره‌های آموزشی سازمانی، هر سازمان و مجموعه‌ای، فارغ از برند و سابقه‌ای که دارد، می‌تواند به درجات بالاتری ارتقا پیدا کند. انتقال اطلاعات یک فرد آگاه به اعضای تیم مجموعه، باعث می‌شود آن سازمان به شکل قابل توجهی پیشرفت کند و با دیگر مجموعه‌ها تعامل داشته باشد، مهارت‌های تازه‌ای بیاموزد، فعالیت‌های جدیدی را آغاز کند، کسب و کار پرقدرت‌تری را رقم زند و در نهایت، در میان رقبای خود، از جایگاه ویژه‌ای برخوردار شود. اگر شما هم مدیر یا کارگزار یک مجموعه یا کسب و کار هستید و قدم‌هایتان را با فکر صعود به مراحل بالاتر برمی‌دارید.

پیشنهاد می‌کنیم...



آموزش‌های سازمانی را دست کم نگرفته و هر چند وقت یک بار، آن را به بهترین شکل ممکن برگزار کنید. اگر برای شما هم سوال است که این دوره‌ها به چه صورت خواهد بود و چه دستاوردهایی دارد، در ادامه با ما همراه بمانید.

سرفصل های آموزش فروش سازمانی

• فلسفه فروش و مذاکره

• رفتارشناسی اصولی

• زبان بدن

• تاثیرگذاری اولیه

• تکنیکهای فروش

• تکنیکهای مذاکره

• اصول و فنون زیربنایی مذاکرات فروش

• متقاعدسازی

• بستن فروش و مذاکره

• فن بیان در مذاکره

• رسیدگی اصولی به اعتراضات

• نگرش فروشنده

• پرسشگری در مذاکرات

• هفت گام اساسی فروش

• ترفندهای مذاکره

• مغالطه در مذاکره

• مذاکرات تلفنی

• مهارت گوش دادن

• ارتباطات درون سازمانی





درباره مدرس

فرید طهرانی

مدیر دپارتمان فروش مرکز مدیریت کاربردی ایران
نویسنده ۴ جلد کتاب در زمینه فروش و مذاکره
کارشناس ثابت رادیو اقتصاد
مشاور و مدرس فروش و مذاکرات سازمانی
نویسنده بیش از ۲۰۰ مقاله در زمینه فروش و مذاکره



مرکز مدیریت کاربردی ایران

ارشیا دکامی

 ARSHIADEKAMI

 WWW.DEKAMI.COM

 021_78763000

 @PRACTICALMANAGEMENT