



آدلان اوزمان دوره موفق : شطرنج فروش

را در تبریز برگزار می کند.

آیا می دانستید ۲۰ درصد فروشندگان برتر، ۵ برابر بیشتر از دیگران می فروشند؟

تمام هزینه های بازاریابی شما دور ریختن پول است اگر... فروشندگانی حرفه ای و آموزش دیده نداشته باشید!

فروش حرفه ای مانند بازی شطرنج است، یادگیری آن بسیار آسان است و برنده شدن بسیار سخت!

ما در این دوره فقط بر آموزش تمرکز نمی کنیم بلکه تبدیل شدن به یک فروشنده حرفه ای!

اغلب فروشندگان برتر در دوره های تخصصی فروش شرکت کرده اند!

در این دوره ۱۲ ساعته، به مهارت های حرفه ای یک مدیر فروش و فروشنده موفق پرداخته می شود

شطرنج فروش



مخاطب: مدیران فروش، فروشندگان، منشی ها و ویزیتورها

طول دوره: ۸ جلسه طی ۲ روز

مدرس: ژان بقوسیان نویسنده کتاب شکستن مرزهای فروش و بازاریابی عصبی

زمان: پنجشنبه از ساعت ۱۴ الی ۲۰ و جمعه از ساعت ۱۰ الی ۱۷ روزهای چهاردهم و پانزدهم آبان ماه

مکان: سالن اجتماعات مجتمع صدرا

ژان بقوسیان کیست؟



– نویسنده کتاب شکستن مرزهای فروش، شکستن مرزهای عملکرد و بازاریابی عصبی
– مدرس درس Advanced Marketing در دوره MBA دانشگاه WWS مالزی
– متخصص بازاریابی اینترنتی و مشاور بازاریابی اینترنتی مجله پنجره خلاقیت
– موسس و مدیر سایت مدیرسبز، سایت تخصصی آموزش بازاریابی برای مدیران با موفقیتی کم‌نظیر در کمتر از دو سال
– مدیرعامل شرکت بازسازان مدیر سبز قرن.
– مترجم کتاب سال ۲۰۱۱ برایان تریسی با نام ساخت کسب و کار فوق العاده!
– نویسنده بیش از ۱۷۰ مقاله در زمینه بازاریابی، تبلیغات، مدیریت و کارآفرینی در مجلات موفقیت، بازاریابی و تبلیغات، عصر شبکه، مجله کارآفرینی و ... و همکاری منظم با مجله موفقیت
– مشاور بازاریابی و فروش با سابقه ارائه مشاوره و آموزش به بیش از ۲۰۰ شرکت.
– مدرس کارگاه‌های تجارت الکترونیک در کارگاه‌های آموزشی دانشگاه امیرکبیر و شهید رجایی تهران.

چرا اغلب فروشندگان با شرکت در دوره‌های تئوری مختلف فروششان بیشتر نمی‌شود؟

چون در اغلب دوره‌های تئوری فروشنده فقط نکته و ترفند آموزش داده می‌شود و پس از مدتی این ترفندها به فراموشی سپرده می‌شود. در صورتی که کسب مهارت در فروش به تمرین و تصحیح زیاد نیاز دارد. تمرکز این دوره بر تمرین و کار عملی است تا فروشندگان شما بسیار مسلط و حرفه‌ای شوند. فروش یک مهارت مثل شطرنج است. یادگیری آن بسیار آسان و برنده شدن بسیار سخت است.

تمایز دوره شطرنج فروش

۱. به محض آموزش هر ایده از برخی شرکت‌کنندگان خواسته می‌شود کار عملی انجام دهند و کارشان مورد ارزیابی قرار می‌گیرد.
۲. از فیلم‌های آموزشی کوتاه برای آموزش سناریوهایی واقعی فروش استفاده می‌شود.
۳. برای هر شرکت‌کننده تکلیف داده می‌شود تا در دنیای واقعی تمرین کنند.
۴. صوت کامل جلسات در همان روز ارائه می‌شود تا بارها استفاده شود.
۵. تمام مثال‌ها متناسب با کار واقعی اکثریت شرکت‌کنندگان طراحی می‌شود.

مطالب دوره شطرنج فروش در یک نگاه

دیدگاه فروشنده موفق

هدف‌گذاری برای فروش بیشتر

مدل ۵ مرحله‌ای فروش موفق

روش‌های حرفه‌ای یخ‌شکنی در ابتدای فروش

معاینه برای یافتن نیازهای مشتری

تشخیص برای ایجاد اعتماد

تجویز یا پیشنهاد محصولات مناسب

ارائه پیشنهادات ویژه

بهبود مکالمات با تئوری نردبان تصور

ایده‌های بازاریابی عصبی برای افزایش فروش

فنون حرفه‌ای مذاکره برای افزایش احتمال موفقیت در فروش

مهارت‌های زبان بدن و تشخیص وضعیت با توجه به زبان بدن مخاطب

چهار سطح رضایت مشتری و روش‌های بالا بردن رضایت

واژه‌های ممنوع در فروش

ترفندهای بازاریابی تلفنی

مواجهه با اعتراضات هنگام فروش

ایجاد اعتماد و اعتبار قبل از فروش

پی‌گیری حرفه‌ای برای افزایش فروش

+ کار عملی توسط شرکت کنندگان

با تشکر زینی نسب مدیر موسس شرکت آدلان اوزمان، برگزار کننده همایش و کمپین‌های آموزشی در زمینه کسب و کار مدرن

امروز آینده‌ایست که دیروز خلق کرده اید!