

فهرست مطالب

صفحه	عنوان
۱	پیش‌گفتار مجموعه
۷	مقدمه
۱۵	بخش اول: یک فروشنده حرفه‌ای چه چیزهایی باید بداند.
۱۹	فصل اول: فروش هیچ اشکالی ندارد.
۳۳	فصل دوم: پنج عامل تصمیم‌گیری در خرید
۴۵	فصل سوم: فروش یک خدمت است.
۵۷	فصل چهارم: فروش، فروش است.
۶۹	فصل پنجم: اهداف مربوط به ملاقات‌های فروش
۷۷	فصل ششم: به مشتری اجازه صحبت کردن بدهید.
۸۹	فصل هفتم: هنر سؤال کردن
۱۰۷	فصل هشتم: شش انگیزه خرید
۱۲۵	فصل نهم: هدایت مشتریان در مسیر تصمیمات پنجگانه خرید
۱۴۱	بخش دوم: هفت مرحله فروش پیگیر
۱۴۹	فصل اول: مرحله اول- نزدیکی
۱۶۵	فصل دوم: مرحله دوم- صلاحیت
۱۹۵	فصل سوم: مرحله سوم- توافق در مورد نیاز
۲۰۷	فصل چهارم: مرحله چهارم - فروش کمپانی
۲۳۱	فصل پنجم: مرحله پنجم- برآورده کردن نیاز
۲۶۵	فصل ششم: مرحله ششم- گرفتن تعهد
۲۸۵	فصل هفتم: مرحله هفتم- تثبیت فروش
۲۹۵	فصل هشتم: کسب مهارت در مراحل هفتگانه سیستم فروش پیگیر
۳۰۹	بخش سوم: فروش حرفه‌ای به معنای واقعی
۳۱۳	فصل اول: چه می‌شود اگر...؟
۳۲۱	فصل دوم: تأثیر ظاهر شما
۳۲۹	فصل سوم: لازمه حرفه شما برخورد با مردم است.
۳۳۶	فصل چهارم: تنظیم اهداف
۳۴۵	فصل پنجم: استفاده مؤثر از وقت
۳۵۷	فصل ششم: ایجاد یک فروش موفقیت‌آمیز

۳۶۷

فصل هفتم: کاربرد فروش حرفه‌ای در کار و زندگی خصوصی شما

۳۸۵

فرم‌های مربوط به فروش حرفه‌ای