

عنوان دوره : **هنر فروش موفق** (ویژه نمایندگان فروش کاشی مرجان)

سرفصل های دوره :

- آشنایی با اهمیت فروش و فروشندگی در سازمان ها
- تعریف و آشنایی با انواع مشاغل فروش
- نقش فروشنده ، ویزیتور و بازاریاب در سازمان ها
- فروش شخصی و مراحل گام به گام آن
- آشنایی با مراحل جلسه فروش محصول در فروش سنتی و مدرن
- سه عامل اساسی در فروش حضوری
- ۱۲ گام کلیدی در فروشندگی موفق
- تکنیک های نهایی کردن فروش
- تکنیک دعوت ، تکنیک جایگزینی ، تکنیک مراقبت . . .
- ارتباطات غیر کلامی (زبان بدن)
- آشنایی با اثرات تفکیکی هر یک از اعضای بدن در ارتباطات غیر کلامی
- ویژگی های اصلی یک فروشنده حرفه ای