

عنوان دوره: تکنیک های ارتباط اثربخش در فروش و بازاریابی

سرفصل های دوره :

- فروش شخصی و جایگاه آن در فروش و بازاریابی
- بررسی مراحل ۷ گانه فروش شخصی
- تحلیل مدل برگزاری جلسات پرزنت محصول در بازاریابی سنتی و مدرن از دیدگاه ارتباطی
- تبیین اهمیت برقراری ارتباط اثربخش در فروش حضوری
- آشنایی با اصول و قواعد چهارگانه ی برقراری ارتباط اثربخش و تحلیل آنها
- ده ویژگی ارتباط اثربخش
- موانع برقراری ارتباط اثربخش
- آشنایی با اصل حیاتی شنود موثر در ارتباط اثربخش
- ۶ گام شنود موثر و آشنایی با موانع شنود موثر
- سه عامل تعیین کننده ارتباطی در موفقیت فروش حضوری
- بررسی و تحلیل ۹ عامل مضر و آسیب زننده ارتباطی در فروش حضوری
- تکنیک های ارتباطی نهایی کردن فروش