

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

@ COPYRIGHT 2021



# COVID-19

C O R O N A V I R U S

# Workshop

## Sales at the point of death

ورکشاپ تخصصی فروش در نقطه مرگ



## Eng . Shadnaei Bahare

مشاور کسب و کار سازمان های ایرانی

بیش از ۱۷ سال سابقه مدیریت و مشاوره

مشاور تخصصی در حوزه تحقیقات ، بازاریابی ، برندینگ ، رهبری و فروش

مدیرمسئول و صاحب امتیاز گروه کانون یکتا

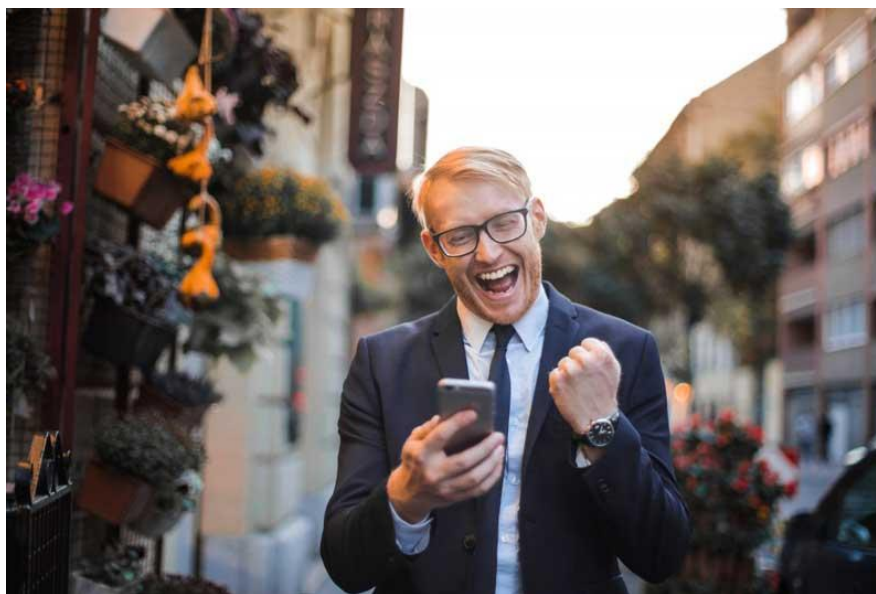
رئیس هیئت مدیره گروه جهانی کسب و کار یکتا توسعه تجارت آریا



فرآیند فروش ۱۰۰٪

**Eng . Shadnaei Bahare**

shadnaji@yektacac.com



**خصوصیات فروشندگان حرفه ای**

**Eng . Shadnaei Bahare**

shadnaji@yektacac.com



**علت تقاضای مهلت برای فکر کردن**

**Eng . Shadnaei Bahare**

shadnaji@yektacac.com



## راهکار برای فرار از بن بست در مذاکره

( چگونه کنترل مذاکره را درست بگیریم ؟ )



**Eng . Shadnaei Bahare**

shadnaji@yektacac.com



**مواردی که باید در فروش به آن دقت کرد؟**

**Eng . Shadnaei Bahare**

shadnaji@yektacac.com



**هنگامی که در حین صحبت با مشتری به مشکل می خوریم چه باید کرد ؟**

**Eng . Shadnaei Bahare**

shadnaji@yektacac.com



**مشاور باشید  
نه فروشنده**

Eng . Shadnaei Bahare

shadnaji@yektacac.com



**مکث کردن و فروش کردن**

**Eng . Shadnaei Bahare**

shadnaji@yektacac.com

A 3D red arrow pointing upwards, with the word "SALES" written in large, bold, red, 3D block letters below it. The arrow and text are centered on a white background.

**نحوه فروش کالای جدید**

**Eng . Shadnaei Bahare**

shadnaji@yektacac.com



**نحوه ایجاد حس اعتماد برای فروش محصولات بزرگ**

Eng . Shadnaei Bahare

shadnaji@yektacac.com



تفاوت فروش کالای ملموس با ناملموس

Eng . Shadnaei Bahare

shadnaji@yektacac.com



چه زمانی به سراغ صحبت های منطقی مثل مقایسه قیمت ، کیفیت و ... برویم ؟



**Eng . Shadnaei Bahare**

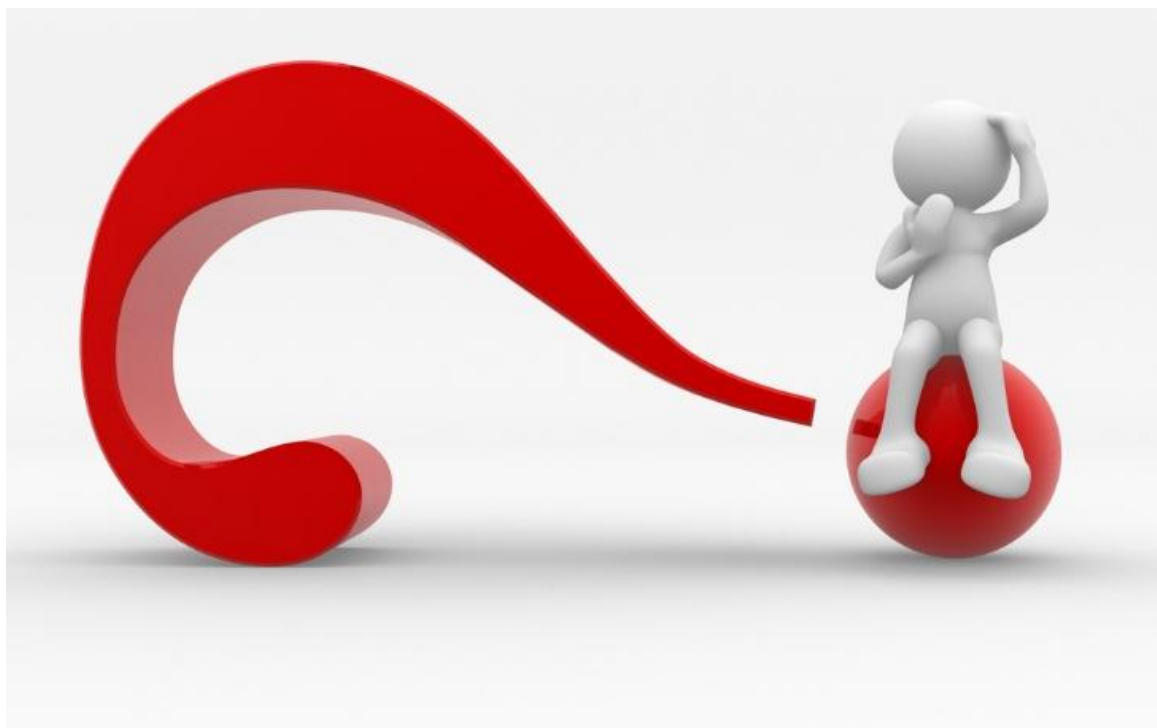
shadnaji@yektacac.com



**تکنیک عملیات مرموز**

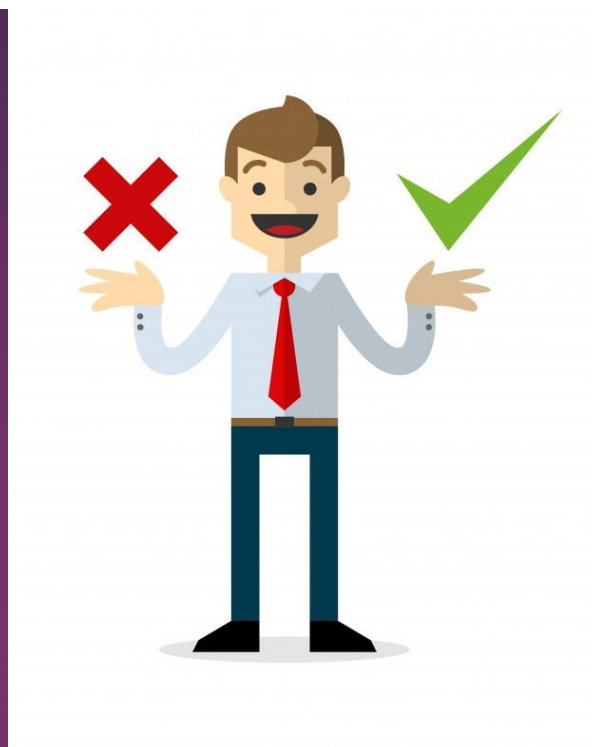
**Eng . Shadnaei Bahare**

shadnaji@yektacac.com



**تکنیک اشکم**

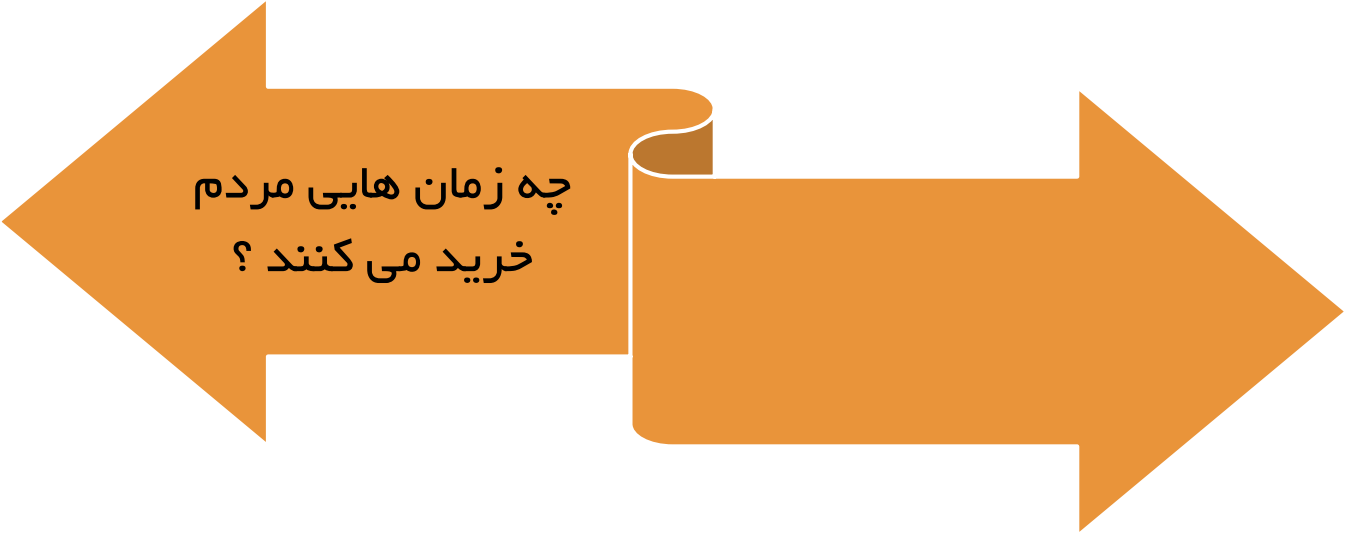
# Customer



نقاط تاریک و روشن علل خرید و عدم خرید مشتری

**Eng . Shadnaei Bahare**

shadnayi@yektacac.com



چه زمان هایی مردم  
خرید می کنند ؟

**NUMBER 1**

**Eng . Shadnaei Bahare**

shadnaji@yektacac.com




مشتریان چرا از خرید  
می ترسند ؟

NUMBER 2

**Eng . Shadnaei Bahare**

shadnayi@yektacac.com



چه عواملی باعث  
میشود که مشتری  
راحت تر خرید کند ؟

**NUMBER 3**

**Eng . Shadnaei Bahare**

shadnaji@yektacac.com

چگونه راحت  
بفروشیم ؟

NUMBER 4

**Eng . Shadnaei Bahare**

shadnayi@yektacac.com




چه چیزهایی برای  
مشتری مهم است ؟

**NUMBER 5**



**Eng . Shadnaei Bahare**

shadnayi@yektacac.com




تصمیم به خرید در  
مشتری برچه اساسی  
است ؟

**NUMBER 6**

Eng . Shadnaei Bahare

shadnayi@yektacac.com



چه عواملی موجب  
احساس نیاز به خرید  
در مشتری می شود ؟

NUMBER 7



صفر تا ۱۰۰ نحوه ارتباط با مشتری

**Eng . Shadnaei Bahare**

shadnaji@yektacac.com

اقدام شماره ۱:  
تولید احترام کنیم

01

**Eng . Shadnaei Bahare**

shadnayi@yektacac.com

**اقدام شماره ۲:**

**مشتری یابی از  
طریق تلفن را  
بهبود بخشید**

02

Eng . Shadnaei Bahare

shadnayi@yektacac.com

اقدام شماره ۳:

قرار ملاقات را

بفروشید ، نه

محصول را

Eng . Shadnaei Bahare

shadnayi@yektacac.com

اقدام شماره ۴:  
مشغله ذهنی  
مشتری بالقوه را از  
میان بردارید

Eng . Shadnaei Bahare

shadnaji@yektacac.com

اقدام شماره ۵:

شروع قدرتمند

=

سوال قدرتمند



Eng . Shadnaei Bahare

shadnaji@yektacac.com

اقدام شماره ۶:

سوال نادرست

=

جواب منفی

Eng . Shadnaei Bahare

shadnaji@yektacac.com

اقدام شماره لا:

سوال درست

=

جواب مثبت

Eng . Shadnaei Bahare

shadnayi@yektacac.com



اقدام شماره ۸:  
فواید اصلی را  
تکرار کنید

Eng . Shadnaei Bahare

shadnaji@yektacac.com

اقدام شماره ۹:

خنثی کردن  
مقاومت اولیه در  
برابر فروش

Eng . Shadnaei Bahare

shadnayi@yektacac.com

اقدام شماره ۱۰:  
به اثبات های  
اجتماعی اهمیت  
دهید

10

**Eng . Shadnaei Bahare**

shadnaji@yektacac.com

**اقدام شماره ۱۱:  
در صورت وجود  
کالا، تلفنی فروش  
نکنید**

Eng . Shadnaei Bahare

shadnayi@yektacac.com

**اقدام شماره ۱۲:  
از بهانه ها عبور  
کنید**

12

**Eng . Shadnaei Bahare**

shadnaji@yektacac.com

اقدام شماره ۱۳:

تاییدیه ی قرار  
ملاقات



Eng . Shadnaei Bahare

shadnaji@yektacac.com

اقدام شماره ۱۴:  
ایستاده صحبت  
نکنید

Eng . Shadnaei Bahare

shadnaji@yektacac.com



اقدام شماره‌ها:  
با یک سوال  
ساختار دار شروع  
کنید

**Eng . Shadnaei Bahare**

shadnaji@yektacac.com

**اقدام شماره ۱۶:  
برای محصول خود  
کسب اعتماد کنید**

16

Eng . Shadnaei Bahare

shadnaji@yektacac.com



جمع بندی

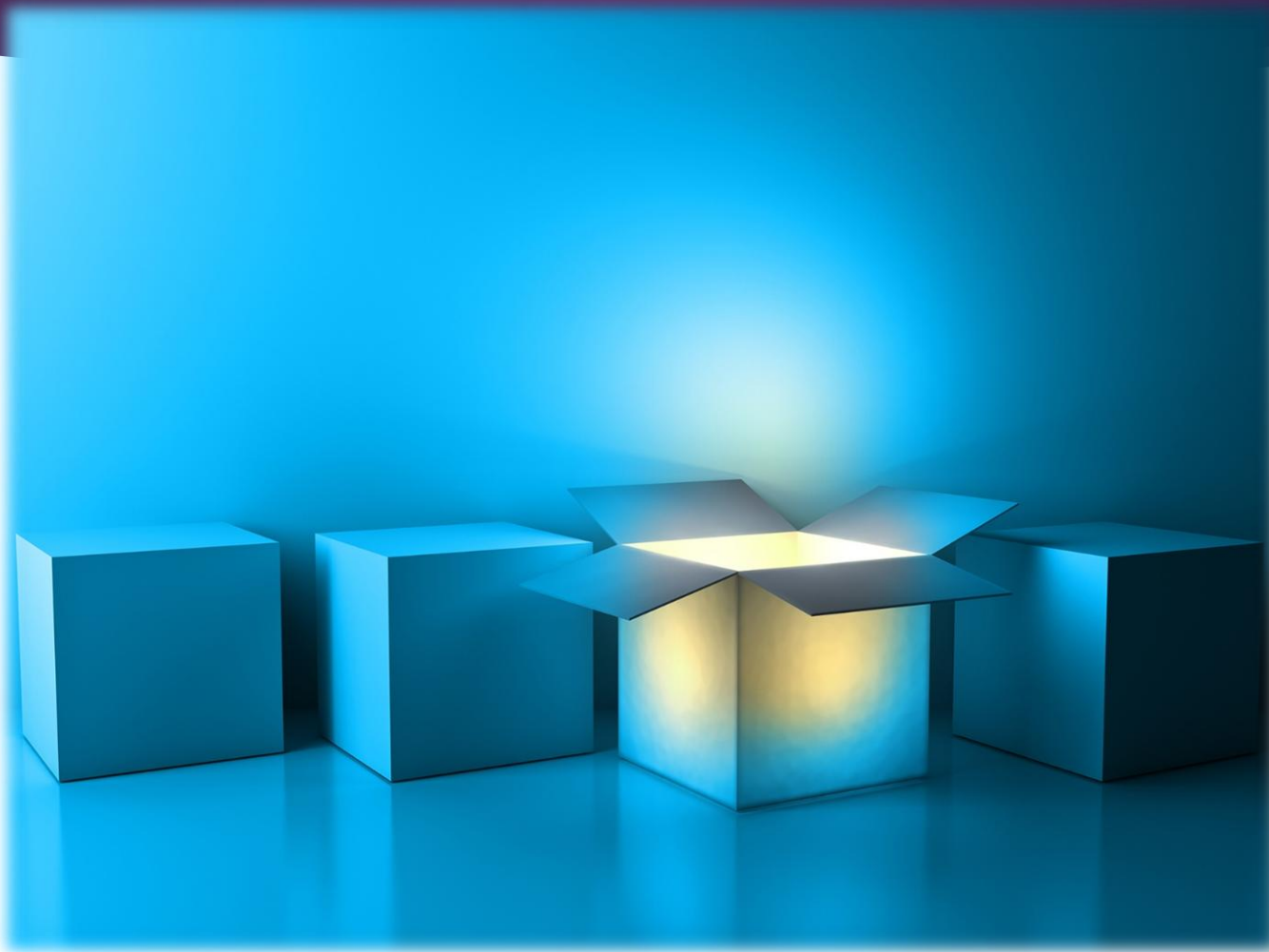


راهکارهای فرار از بن بست ملاقات های حضوری

## راهکار در جهت کاهش دغدغه مشتری برای قبول کردن ملاقات حضوری



## ▶ خلاصه گویی و جمع بندی



# Thank You!



**Eng . Shadnaei Bahare**



**09155068768**



**shadnayi@yektacac.com**



**www.yektacac.com**