گزارش خبر
NEWSREPORT

کد خبر: ۵۳۴۹۹۲
سه شنبه ۱۶ تیر ۱۴۰۵ ۱۸:۲۱

معرفی کتاب «۱۰ تکنیک طلایی افزایش فروش»؛ تجربه‌های فروشندگان موفق جهان در یک کتاب

فروش موفق، تنها به داشتن محصول یا خدمت مناسب وابسته نیست؛ بلکه شناخت رفتار مشتری، مهارت ارتباط مؤثر و استفاده از تکنیک‌های صحیح فروش نقش تعیین‌کننده‌ای در موفقیت کسب‌وکارها دارد. کتاب «۱۰ تکنیک طلایی افزایش فروش» با گردآوری تجربه‌ها و توصیه‌های فروشندگان موفق جهان، مجموعه‌ای از راهکارهای کاربردی را در اختیار مدیران، فروشندگان و صاحبان کسب‌وکار قرار می‌دهد.

به گزارش شبکه خبری مدیران نابغه، کتاب «۱۰ تکنیک طلایی افزایش فروش» نوشته مهدی دانشوری، با هدف ارائه راهکارهای عملی برای افزایش فروش و بهبود ارتباط با مشتریان منتشر شده است. نویسنده تلاش کرده با بهره‌گیری از تجربه‌ها و توصیه‌های فروشندگان موفق جهان، مجموعه‌ای از اصول کاربردی را در قالبی ساده و قابل اجرا ارائه کند.

این کتاب در ۱۰۴ صفحه توسط انتشارات یار مهربان منتشر شده و موضوعاتی مانند مهارت‌های ارتباط با مشتری، افزایش قدرت متقاعدسازی، ایجاد اعتماد، شناخت نیازهای مشتری و اصول موفقیت در فروش را بررسی می‌کند.

اگرچه زمان انتشار این کتاب به چند سال قبل بازمی‌گردد، اما بسیاری از اصول مطرح‌شده در آن همچنان در دنیای امروز کاربرد دارند. مفاهیمی مانند مشتری‌مداری، گوش دادن فعال، پاسخ‌گویی حرفه‌ای و ایجاد تجربه مثبت برای مشتری، از مهم‌ترین عوامل موفقیت در بازارهای رقابتی محسوب می‌شوند.

مطالعه این کتاب می‌تواند برای مدیران فروش، کارشناسان بازاریابی، صاحبان کسب‌وکارهای کوچک و متوسط، استارتاپ‌ها و تمامی افرادی که به دنبال تقویت مهارت‌های فروش و توسعه ارتباط مؤثر با مشتریان هستند، مفید باشد.

مشخصات کتاب

- عنوان: ۱۰ تکنیک طلایی افزایش فروش

- نویسنده: مهدی دانشوری

- ناشر: یار مهربان

- سال انتشار: ۱۳۹۳

- تعداد صفحات: ۱۰۴

در مجموع، «۱۰ تکنیک طلایی افزایش فروش» اثری کوتاه و کاربردی است که با زبانی روان، مهم‌ترین اصول فروش حرفه‌ای را مرور می‌کند و می‌تواند نقطه شروع مناسبی برای علاقه‌مندان به یادگیری مهارت‌های فروش و ارتباط با مشتری باشد.