

مرکز آموزش های آزاد دانشگاه با همکاری شرکت مهارت آموز در مورخ ۹۸/۳/۲۲
 راس ساعت ۹ صبح الی ۱۳/۳۰ سمینار تخصصی فروش را واقع در سالن مرکز فناوری
 و نوآوری برگزار می نماید.

سمینار تخصصی فروش			
ردیف	شرح برنامه	ارائه دهنده	مدت زمان
۱	مفاهیم پایه	محسن نوروزلو	۳۰ دقیقه
	✓ تعریف فروش		
	✓ تعریف خودشناسی در فروش		
✓ تعریف فروشنده موفق و تفاوت آن با فروشنده سنتی			
۲	اتیکت فروش	محسن نوروزلو	۳۰ دقیقه
	✓ اتیکت و آداب معاشرت برای فروشنده		
	✓ جعبه ابزار فروش		
۳	سبک های فروش	محسن نوروزلو	۳۰ دقیقه
	✓ فروش بولینگی		
	✓ فروش آسانسوری		
	✓ فروش لیزری		
	✓ فروش سیستمی (سمینار و نمایشگاه)		
✓ بمباران کلامی / احساسی			
۴	مهارت های فردی فروش	محمد نجاتی	۳۰ دقیقه
	✓ فن کلام در فروش		
	✓ فن زبان بدن		
	✓ فن ساده سازی		
	✓ فروش عصبی		
۵	استراتژی های مذاکره	محمد نجاتی	۳۰ دقیقه
	✓ مراحل و مراتب مذاکره		
	✓ استراتژی برنده- برنده		
	✓ استراتژی برنده- بازنده		
	✓ استراتژی بازنده- برنده		
۶	نهایی سازی فروش	محسن نوروزلو	۳۰ دقیقه
	✓ نتیجه گیری و جمع بندی		
	✓ پیگیری فروش		
	✓ پیگیری عقد قرارداد		
	✓ زمان بندی برای پیگیری		
۷	فروش موبرگی و سلولی	محمد نجاتی	۴۵ دقیقه
	✓ تکنیک های بازار سازی		
	✓ تکنیک های مشتری یابی		
	✓ تکنیک های وصول مطالبات		
	✓ تکنیک های اعتبار سنجی		