





www.shahabrahimzadeh.com

civil Engineering کارشناسی مهندسی عمران
Monitoring and enforcement نظارت و اجرا پایه سه
Project Management کارشناسی کنترل پروژه
Earned Value Analysis مدیریت ارزش کسب شده
با تجربه بیش از ۷ سال در مدیریت شرکت بستر سازان اسپادانا در پروژه های عمرانی (ساخت برند شخصی)
فروش و بازاریابی)) clc دستیابی به بازار انبوه و راه اندازی خط تولید بلوک سبک
راه اندازی کسب و کارهای استارتاپ
فروش بدون واسطه
برگزاری ده ها همایش، سمینار، کارگاه و دوره های فروش و بازاریابی



نویسنده: کتاب پزشک فروش شوید



An illustration of a man and a woman in conversation. The man, on the right, is wearing a white button-down shirt and brown trousers, with his hands on his hips. The woman, on the left, is wearing a light blue t-shirt and black pants, with her hands on her hips. A large white speech bubble is positioned between them, containing Persian text. A smaller blue speech bubble is also present, containing more Persian text.

نمونه ارتباط با مشتری

این مهمترین مسئله در
فروش

تحقیق

از فروشنده

هایی که نتایج

درفشانی گرفته

اند





تمام چیزهایی که فروشندگان دوست ندارند انجام بدهند
ولی برایشون لازمه



برای فروش بیشتر باید جواب های منفی را در نظر بگیرید



موفقیت: انجام کارهای ساده، دراز مدت، به طور مداوم



فعالیت و نمونه برنامه ریزی برای یک فروش موفق



در روز اگر چند نفر رو ببینید و یا چند مشتری داشته باشید میتوانید فیلی بفروشید؟

فیلی

فیلی

فیلی



به چند نفر باید زنگ بزنید؟

چنتا ملاقات باید بزارید؟

از کجا می دونید کافیه یا نه؟

فیلی زیادت پقدہ؟





۳۰ تماس

۱۵ صحبت

۳ نفر قرار

۱ فروش



KEY
PERFORMANCE
INDICATOR

شافص کلیدی عملکرد

وجه تمايز ما با بقيه؟



A man in a dark suit and blue tie stands with his arms crossed. A vibrant red cape is draped over his right shoulder. The background features a city skyline at sunset, with a bright sun on the left side of the frame.

هدف از فروش؟

به هدف های نا تموم زندگی تون نگاه کنید



KPI



عامل ارتباط بین استراتژی و فعالیت های روزانه

هدف رو گره بزنم به کار های امروز



پقدر می فوایی پول در بیاری؟



۱۰۰/۰۰۰/۰۰۰ میلیون در سال

۱۰۰/۰۰۰/۰۰۰ میلیون پورسانت



۱۰۰ فروش در سال

هفته ای ۲ تا فروش

آقای فروشنده



همه چیز دست من نیست

جواب نمی دهند

نمی فواییم

باید روشن فکر کنم

اما



هر هفته باید با ۶ نفر صحبت کنم

آيا با همه می توایم قرار ملاقات بزاریم؟



مهمترین دلیلی که مشتریان قرار شون رو کنسل می کنن چیه؟

یادآوری کردن قرار

فیکس نکردن زمان مناسب



هر هفته با ۶ نفر صحبت کنم ← فقط کافیہ با ۸ نفر صحبت کنم

همه حاضر نمی شوند که قرار بزارن

علاقه ای به خرید ندارن

اول اطلاعاتتون رو بفرستید

با کس دیگه ای کار می کنند

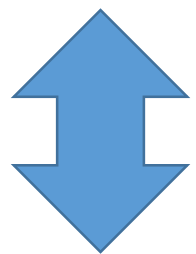
قبلا استفاده کردن راضی نبودند

اما

اما همه اینطور نیستند



هر ۵ نفری که باهاشون صحبت می کنم یک نفر وقت ملاقات می ده



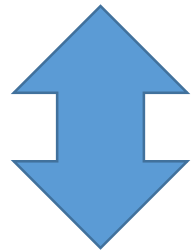
$$۵ \times ۸ = ۴۰$$

تلفنی صحبت کردن با این افراد
هم چندان آسون نیست

اما



من به هر سه نفر که زنگ می زنم می توانم با یک نفر صحبت کنم



$$3 \times 4 = 12$$

۶

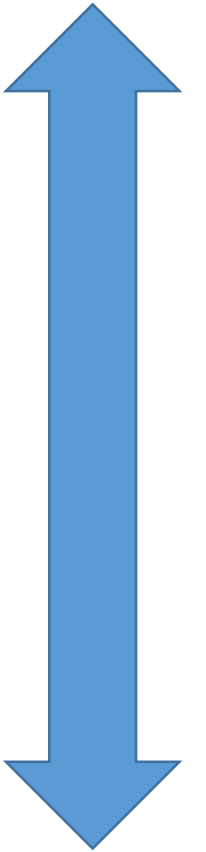
۸

$$۵ \times ۸ = ۴۰$$

$$۳ \times ۴۰ = ۱۲۰$$

$$۱۲۰ \div ۷ = ۲۴$$

هفته ایی



روزی

شکست نداره





چطور
به
هدف
رسیم؟

روز	تماس	صحبت‌ها	قرار‌ها	ملاقات	فروش‌ها	پورسانت
شنبه						
یکشنبه						
دوشنبه						
سه‌شنبه						
چهارشنبه						
پنجشنبه						

فوبی این روش فروش اینه که فودش و نشون میده



همه چیز تحت کنترل ماست

یکدفعه پیشرفت می کنید



شما از کجا می فهمید که دارید
فوب و موفق عمل می کنید؟





آنالیز کردن



پشت خط گذاشتن مشتری

روز	تماس	صحبت‌ها	قرار‌ها	ملاقات	فروش‌ها	پورسانت
شنبه	۱۲۰	۴۰	۸	۶	۲	
یکشنبه	۱۶۰	۴۰				
دوشنبه						
سه‌شنبه						
چهارشنبه						
پنجشنبه						

آیا زمان مناسبی تماس گرفته ام؟



تونستیم تماس برقرار کنیم؟

ترس از فروش



جواب نه فقط برای امروزه



روز	تماس	صحبت‌ها	قرار‌ها	ملاقات	فروش‌ها	پورسانت
شنبه	۱۲۰	۴۰	۸	۶	۲	
یکشنبه	۱۲۰	۴۰	۶			
دوشنبه						
سه‌شنبه						
چهارشنبه						
پنجشنبه						

من ڀطور صحبت مي ڪنم يا مشرتري؟



آیا تاثیر گذاری دارم روی مشتری

قدرت کلام موثر



وقتی فروشتون پایین هست یعنی

اینکه پیشنهاد مستقیم نمی‌دیم و ارزشون نمی‌فرواییم که بفرن

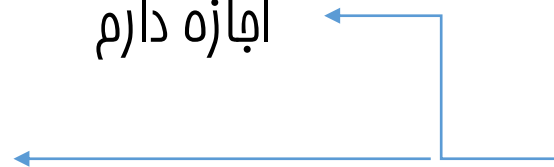
یعنی با آدم‌های اشتباهی تماس گرفته‌اید

نمونه رفتار شما با مشتری هاتون چگونه است

نمونه برافورد با اعتراضات مشتری

اجازه دارم

می‌کرم



پرزنت کردن سر قرار ملاقات



مالا وقت تماس گرفتنه



01:00



CHECKLIST



-
-
-
-
-

۱- لیست تماس هایتان را قبل از زنگ زدن بنویسید

- بهتره هر روز ۵ تماس داشته باشید تا هفته ای ۲۵ تماس



۲- باید نوشته آماده داشته باشید قبل از هر تماس

- شاید فکر کنید تازه کار هستید

- محدود می‌شید، دست و پاتون رو می‌گیره

- فکر کنید که می‌دونید چی می‌فواهید بگید



فروش را باید درونی کرد با نوشتن و فوندن و تمرین کردن

تمرین:

متما تماس های تلفنی تون را ضبط کنید و گوش کنید سپس آنالیز

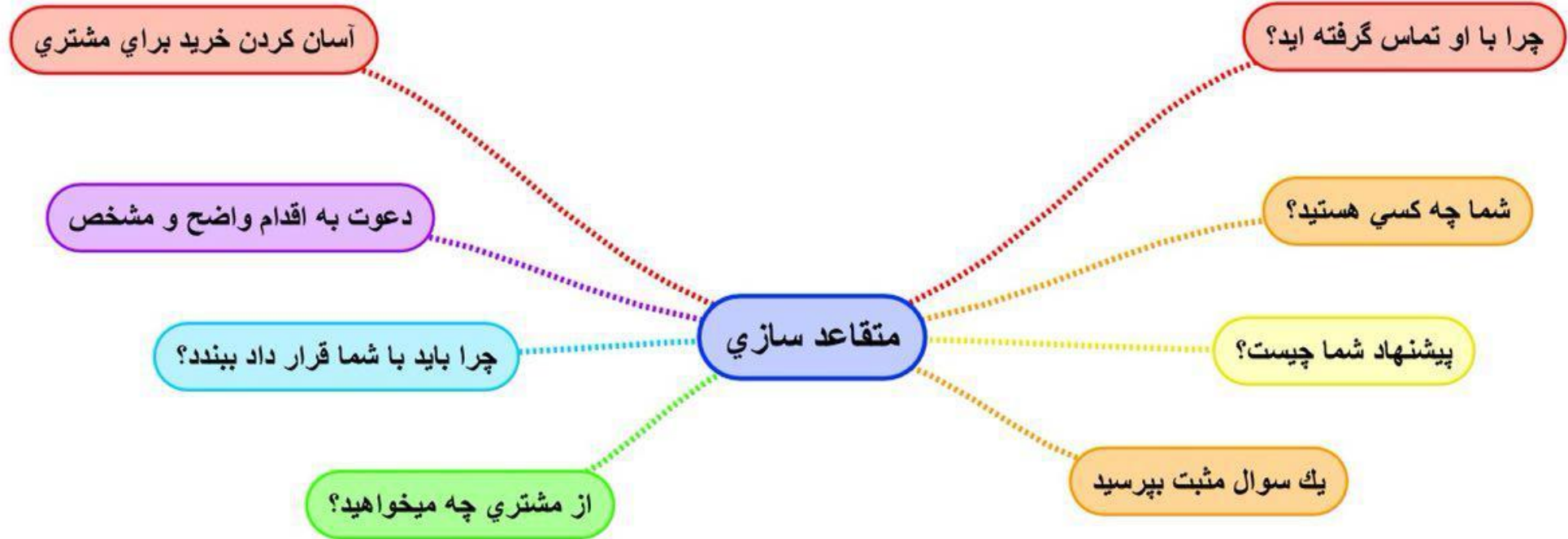
مدت زمان هر تماس را یادداشت کنید

آشنایی با

بازاریابی تلفنی







باید توجه مشتری را جلب کنید

- گفتن اسم مشتری

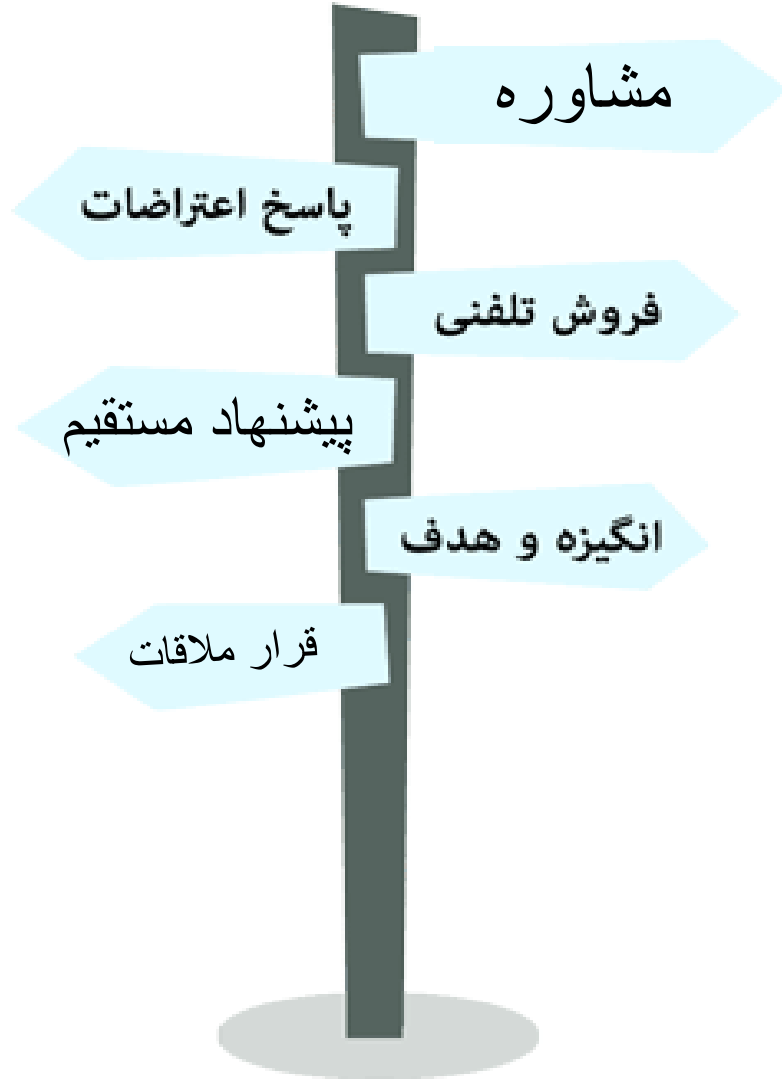
- مسن جویی کردن



پرسیدن یک سوال مثبت



هدف از تماس پیه؟



چگونگی برافورد با اعتراضات را بلدم؟

بعدا زنگ بزنیید

کاتالوگ بفرستید

یکی هست این کارو انجام میده

بود به کافی ندارم

قیمت

چرا مشتری باید از شما بفره؟



با تعیین روز و ساعت دقیق

- ۱- کنترل مکالمه در دست ماست
- ۲- مشتری این مس را پیدا می کنه که ما
سرمون شلوغه



آسان کردن فرید برای مشتری



