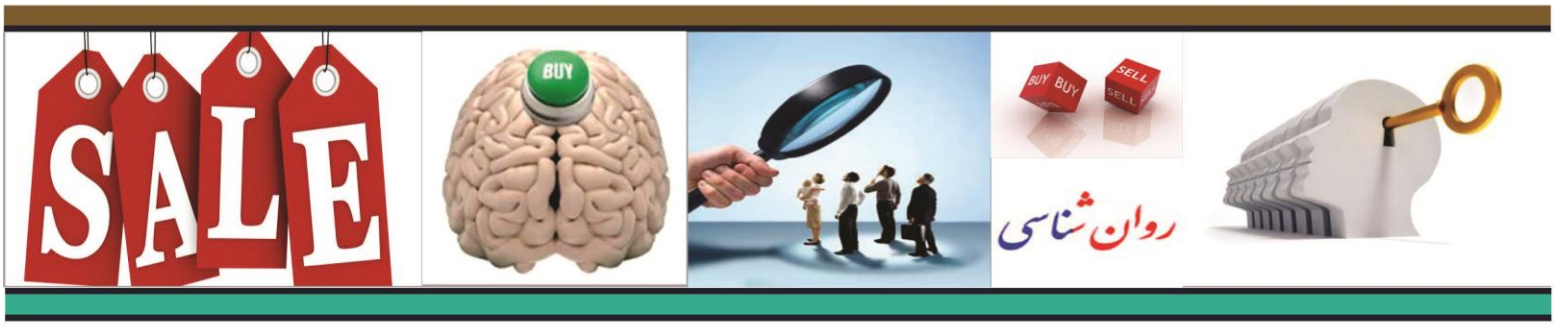
آشنایی با اصول روان شناسی در برخورد با مشتریان



محتوا

- تفاوت فروش احساسی و منطقی / آشنایی با بازی های روانی در فروش
- استانداردهای شناسایی تیپ شخصیتی مشتریان
- کاربرد روان شناسی در ایجاد میل به خرید در مشتری
- بهره برداری از تحلیل رفتار متقابل (TA) در تعامل با مشتری
- کاربرد تئوری بازی ها در فروش. بررسی نمونه های موردی
- بازی مدیریتی و و ایفای نقش (Role Playing)
- پخش فیلم

مقدمه

از جمله مهمترین قابلیت ها در فروش موفق، آشنایی با اصول روان شناسی در برخورد با مشتریان و به کارگیری مناسب تکنیک های مرتبط با آن در مذاکره فروش است.

فروشنده حرفه ای پیش از آغاز فرآیند فروش، با ارزیابی مشتری از نظر اصول روان شناسی رفتار، تلاش می کند تا اعتماد مشتری را جلب نموده و به بیانی دیگر، بتواند به زبان خود مشتری با او سخن گوید.

تحقیقات نشان می دهد در صورتی که اقدامات مربوط به روابط انسانی و مسائل روان شناسی در یک فرایند فروش به خوبی صورت پذیرد، نهایی سازی فروش با سرعت و کیفیت بالاتری انجام خواهد پذیرفت.

- **شرایط شرکت کنندگان: مدیران فروش /کارشناسان فروش / سرپرستان فروش /کارمندان فروش**

- ارایه پک آموزشی
- ارایه گواهی نامه آموزشی داخلی(در صورت درخواست جهت گواهی نامه بین المللی معتبر هزینه جداگانه محاسبه می گردد)
- پذیرایی از شرکت کنندگان (میان وعده) / ارزشیابی از فراگیران استادان
- ارایه مشاوره به شرکتها در حوزه های مختلف با شرایط ویژه توسط استادان
- استفاده فراگیران از سمیناترهای شرکت با شرایط ویژه
- عضویت در باشگاه مشتریان و ارایه خدمات ویژه
- در صورت معرفی بیش از ۳ نفر در هر سمینار ۱۰٪ تخفیف ویژه محاسبه می گردد.
- در صورت ثبت نام هر فرد جهت حضور در سه سمینار آموزشی ۱۰٪ تخفیف ویژه محاسبه می گردد.

جهت دریافت اطلاعات کامل با واحد آموزش، سرکار خانم مرجانی ۲۲۳۸۲۳۳۷ و ۲۲۳۷۷۵۷۳ تماس حاصل فرمایید.