

فروش فعالیتی است که تمام تلاش‌های فرایند طراحی، تولید و عرضه کالا و خدمات را نهایی می‌کند. فروشندگانی که این مرحله را رقم می‌زنند نمی‌توانند بدون دانش و مهارت این اقدام را اعمال نمایند. شناخت مخاطبان، نیازهای آنها و کالا و ارائه اطلاعات شفاف و دقیق به خریداران از طریق کسب دانش و مهارت حاصل می‌شود. توانمندی در ایجاد ارتباط با اشخاص و اقشار مختلف جامعه و رفتار درست برای فروشندگان خدمات ضروری و اجتناب‌ناپذیر است و بیمه نیز از این قاعده مستثنی نیست.

فروش یکی از زیرمجموعه‌های بازاریابی است و لازمه استمرار فعالیت هر سازمانی فروش است. فروش فعالیتی است که نیاز به استعداد، دانش و مهارت دارد و بدست آوردن این موارد احتیاج به مطالعه و آموزش مستمر دارد. این کتاب به صورت یک داستان نوشته شده است و حاصل بیش از بیست و پنج سال تحقیقات تجربی از فروشندگان و مشتریان است. این تحقیقات شامل داده‌های جمع‌آوری شده از ۲۵۰,۰۰۰ فروشنده، بیش از ۸۵۰۰ نیروی فروش بنگاه‌ها و مصاحبه با بیش از ۱۰۰,۰۰۰ مشتری واقعی است که کیفیت فروشندگان را امتیازدهی کرده‌اند. چرخ در این کتاب نماد هر نوع محصول و خدمت در جهان امروز است. این کتاب فهمی روشن، خلاصه و سرگرم‌کننده را در رابطه با نحوه نزدیک شدن به مشتری و بازار ارائه می‌دهد. این کتاب، ابزاری مهم و حیاتی برای هر کسی است که کار فروش را انجام می‌دهد و برای یک تازه‌کار مانند نقشه راه است. این کتاب حسی منسجم و ملموس از کسب و کار را ایجاد می‌کند. کتاب در ۴ فصل و ۲۲۷ صفحه به رشته تحریر در آمده است.



مترجمان:

احمد سازگار
سپهر اسکندری
شیوا صادقی‌نژاد
امیرحسین پارسا
شادان حجازی

ناشر:

پژوهشکده بیمه

سال نشر:

۱۴۰۱

شابک:

۹۷۸۶۲۲۶۸۱۴۸۱۲