

خلاصه سمینار: بازاریابی حرفه ای



باید همواره بدنبال خریدار باشیم. بازاریابی یک کار حرفه ای و با اهمیت است، شخصاً و بطور اجتماعی همه از عواقب این کار منتفع می شوند. چرخهای تولید یک جامعه را بازاریاب و فروشنده به حرکت در می آورند. شما به اهمیت این عمل پی خواهید برد و اعتقاد و اعتماد بنفس خود را تقویت خواهید نمود و به کار بازاریابی خود و دیگران اهمیت لازمه را خواهید داد. شما متوجه خواهید شد که باید تعداد متقاضیان را برای کالا و یا خدمات خود افزایش دهید، موفقیت شما بستگی کامل به این امر دارد.

متقاضیان چه کسانی هستند؟ کجا می شود آنها را پیدا کرد؟ چگونه می توان با آنها ارتباط برقرار کرد؟ چگونه می توان اطمینان و اعتماد آنها را جلب نمود و رابطه مستمر و عمیقتر با آنان ایجاد کرد؟ چگونه هر شخص می تواند شبکه ارتباطی خود را وسعت بخشیده و از این شبکه به منظور فروش استفاده نماید.

چرا خریداران باید شما را بديگران ترجیح دهند؟ لازم است خود را بهتر بشناسید! چگونه می توان بهتر و اقتصادی تر سفارش کالا و یا خدمات را گرفت؟ چطور باید پیگیری کار مشتریان را انجام داد. درک اهمیت مکالمات اولیه در ارائه کالا، مواقع و ساعاتی که بهره وری بهتر و بالاتر است. چه روشهای بازاریابی مناسب شما و یا کالای شما میباشد. چگونه خود را برای بازاریابی آماده سازیم، دفتر خاطرات آینده خود را چگونه تهیه کنیم؟ اهمیت نحوه انجام مکالمات تلفنی در جلب مشتری و نکات لازم در تضمین موفقیت شما در این مکالمات اهمیت ارتباطات و پیگیری از راه نامه نگاری و گرفتن معرف و توصیه نامه در جلب مشتریان جدید و بالاخره فروش موفقیت آمیز چیست؟

توصیه می شود این سمینار با سمینار «**معامله را به نتیجه رسانیدن**» در یک روز برگزار شود، که در این صورت

این دو سمینار مجموعاً معادل یک سمینار تمام روز محاسبه خواهد شد.

بدون محاسبه وقت ناهار، زمان لازم برای برگزاری این سمینار بین ۳ تا ۴ ساعت می باشد.