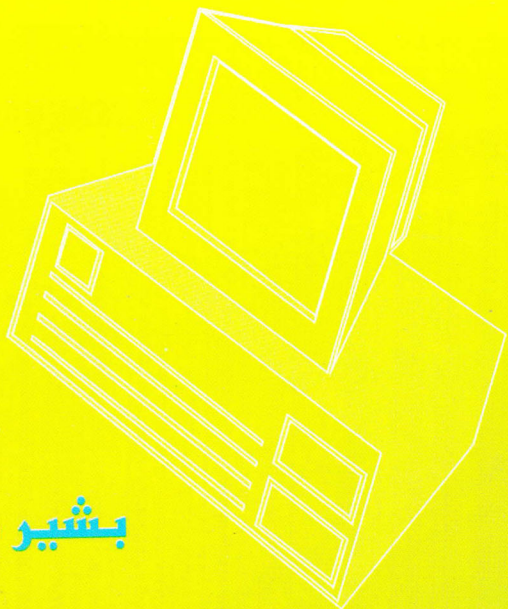
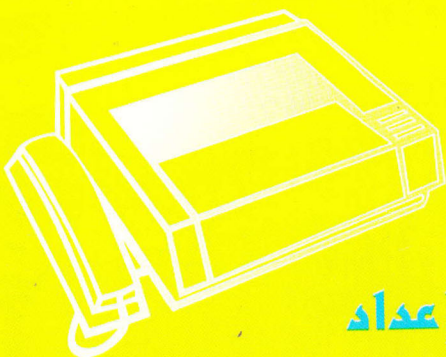


البيع من الالف إلى الياء

100

طريقة لزيادة المبيعات

أمثلة علمية وتطبيقات عملية



إعداد

بشير شريف البرغوثي

ZAHARAN
زهراء
للنشر
PUBLISHERS

المحتويات

الصفحة

٧	مقدمة :
٩	الفصل الأول : التخطيط العقلي : المرجعية الفكرية
١٣	الفصل الثاني : التخطيط العملي : الاستعداد للمواجهة
٢٣	الفصل الثالث : الإنطلاق : البداية العملية
٢٨	الفصل الرابع : الاستطلاع والتقصي : تأهيل الزبائن
٤٠	الفصل الخامس : الانطباعات الأولية : سريعة ولكنها دائمة
٤٧	الفصل السادس : الإحتواء الشامل : فهم الزبائن
٥٩	الفصل السابع : تحديد الإحتياجات : هل أمامك فرصة
٧٦	الفصل الثامن : الإقناع : العرض والغرض
١٠٨	الفصل التاسع : الاعتراضات : جدية إستجابة الزبون؟
١٣٦	الفصل العاشر : تعزيز قدراتك ومراكمتها
١٤٥	الفصل الحادي عشر : تعزيز جهودك والبناء عليها
١٥٠	الفصل الثاني عشر : التكرار والمضاعفة : تكاثر الأرباح
١٥٧	الفصل الثالث عشر : متغيرات وتطورات العلاقات مع الزبائن
١٦٤	الفصل الرابع عشر : أنت أولاً : كيف تبني مواقفك