

Autor: Sandu, Toader

Titlu: *Tehnici de vânzare: note de curs*

Loc: Sibiu

Editură: BURG

An: 2013

Nr. pagini: 196

Din cuprins:

Capitolul 1. Forța de vânzare

Capitolul 2. Principiile fundamentale ale vânzării

Capitolul 3. Profilul psihologic al vânzătorului

Capitolul 4. Strategii ale forței de vânzare

Capitolul 5. Organizarea activității forțelor de vânzare

Capitolul 6. Tipuri de vânzări. Forme ale vânzării

Capitolul 7. Teorii despre cumpărare și vânzare

Capitolul 8. Retrospectiva

Capitolul 9. Pregătirea abordării (întâlnirii)

Capitolul 10. Contactul (întâlnirea)

Capitolul 11. Descoperirea nevoilor clientului

Capitolul 12. Argumentarea și demonstrația

Capitolul 13. Obiecțiile

Capitolul 14. Discutarea prețului

Capitolul 15. Finalizarea

Capitolul 16. Conducerea, organizarea și controlul activității forței de vânzare

Capitolul 17. Necesitatea adoptării principiilor de etică în procesul de vânzare