

مدیریت فروش عملگرا

تالیف:

فرانک وی سسپدس

ترجمه:

دکتر بهرام خیری، مهدی شبستری،

فاطمه شبستری، سعید سلیمانی شیویاری

آراد کتاب

سرشناسه	: وی سسپدس، فرانک
عنوان و پدیدآور	: مدیریت فروش عملگرا/تالیف: فرانک وی سسپدس، ترجمه: دکتر بهرام خیری، مهدی شبستری، فاطمه شبستری، سعید سلیمانی شیویاری.
مشخصات نشر	: تهران، آراد کتاب،
مشخصات ظاهری	: ۳۵۰ ص،
شابک	: ۹۷۸-۶۰۰-۱۸۶-۷۳۳-۰
موضوع	: فروش
موضوع	: موفقیت در کسب و کار
رده بندی کنگره	: HF ۵۴۳۸/۲۵
رده بندی دیویی	: ۶۵۸/۸۵
شماره کتابخانه ملی	: ۱۰۰۷۵۷۰۳

مدیریت فروش عملگرا

- ☒ ترجمه: دکتر بهرام خیری، مهدی شبستری، فاطمه شبستری، سعید سلیمانی شیویاری
☒ ناشر: آراد کتاب
☒ نوبت چاپ: اول ۱۴۰۴
☒ تیراژ: ۲۰۰ جلد
☒ قیمت: ۳۵۰۰۰۰ تومان
 شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۱۸۶-۷۳۳-۰

حق چاپ برای ناشر محفوظ است. کلیه حقوق و حق چاپ متن، طرح روی جلد و عنوان کتاب با نگرش به قانون حمایت حقوق مؤلفان، مصنفان و هنرمندان مصوب ۱۳۴۸ برای انتشارات آراد کتاب محفوظ است و متخلفین تحت پیگرد قانونی قرار می‌گیرند.

مرکز پخش و فروش:

انتشارات آراد کتاب تلفن: ۶۶۹۷۵۲۸۵ - ۶۶۴۸۲۲۲۶ - ۰۹۳۵۳۰۶۲۴۵۸

خرید آنلاین از سایت: www.aradbook.com

فهرست مطالب

صفحه	عنوان
7	فصل 1: مقدمه: واقعیت‌های جدید فروش
25	بخش اول: نیروی انسانی
27	فصل 2: استخدام
51	فصل 3: آموزش و توسعه
79	فصل 4: مدیریت عملکرد و کوچینگ یا مربیگری
101	بخش دوم: فرایند
103	فصل 5: ساخت و شفاف‌سازی مدل‌های فروش
137	فصل 6: مدیریت، حفظ و بازسازی مدل‌های فروش
165	فصل 7: جبران خدمات و مشوق‌ها
193	بخش سوم: قیمت‌گذاری و شرکا
195	فصل 8: قیمت‌گذاری و ارزش مشتری
229	فصل 9: آزمون و ارتباط قیمت با مدل فروش و رفتارهای فروش
267	فصل 10: ایجاد و مدیریت یک رویکرد چندکاناله
301	فصل 11: نتیجه‌گیری
301	آنچه مدیران ارشد باید درخصوص فروش بدانند