کتاب دستیابی به غیر ممکن ها فصل سوم :راز های بازاریابی و فروش

- ۳-۱۱اهمیت تبلیغ نویسی
  - ۱-تبلیغ نویسی :هنر فروش با کلمات
  - ۲تبلیغ نویسی چیست ؟
  - ۳-ارتباط تبلیغ نویسی با رشد کسب و کار
  - ۴-نقش تبلیغ نویسی در قدرت کسب و کار
  - ۵-نکات مهم در تبلیغات
  - ۶-تکنیک های موثر در تبلیغ نویسی
  - ۷-معرفی دوره تبلیغ نویسی زمان بقوسیان
- ۳-۲-تسلط بر مذاکره
  - ۱-اهمیت تسلط بر مذاکره
  - ۲-سه ستون اصلی مذامره چیست ؟
  - ۳-توسعه مهارت مذاکره
  - ۴-معرفی دوره تسلط بر مذاکره-
- ۳-۳-پیشنهاد رد نشدنی
  - 1-پیشنهاد ردنشدنی
  - ۲-تکنیک های جادویی nlp
  - ۳-سرفصل های دوره پیشنهاد رد نشدنی
  - ۴-معرفی دوره پیشنهاد رد نشدنی در ویدان
- ۳-۴تسلط بر فروش
  - ۱-اهمیت مهارت فروش
  - ۲-اهمیت فن بیان در فروش
  - ۳-سر فصل های دوره تسلط بر فروش
  - ۴-معرفی دوره تسلط بر فروش در ویدان
- ۳-۵مدیریت ارتباط با مشتریcan
  - ۱-مدیریت ارتباط با مشتری crm چیست ؟
  - ۲-انواع crm
  - ۳-اجزای مهم یک سیستم crm موثر
  - ۴-چرا crm مهم است؟
  - ۵-مزایای استفاده از crm
  - ۶-جمع بندی
- ۳-۶بررسی شاخص کلیدی عملکرد آن
  - ۱-طراحی مسیر هدایت مشتری کنترل و نظارت سازمان و منابع
  - ۲-مسیر سفر مشتری در کسب و کار
  - ۳-تفاوت سفر مشتری با تجربه مشتری
  - ۴-چرا شناخت سفر مشتری برای مدیران حیاتی است ؟
  - ۵-مراحل سفر مشتری
  - ۶-ارکان کلیدی سفر مشتری
  - ۷-نقشه سفر مشتری چیست ؟
  - ۸-طراحی مسیر سفر مشتری
- ۳-۷ بررسی شاخص کلیدی عملکرد و تحلیل انواع آن kpi فروش
  - ۱-مقدمه
  - ۲-شاخص های عملیاتی و شاخص های عملکردی
  - ۳-انواع شاخص های کلیدی عملکرد
  - ۴-چگونه kpi مناسب را برای سازمان خود تعریف کنیم ؟
  - ۵-تصویر لیست انواع شاخص های کلیدی فروش
  - ۶-معرفی کتاب لیست kpiهای کسب و کار جاوید مقدم
- ۳-۸ استمرار و تاب آوری در کسب و کار
  - ۱-تاب آوری
  - اهمیت تاب آوری برای مدیران
  - ۳-مولفه های اصلی تاب آوری سازمان
  - ۴-مسیر ساخت تاب آوری