



نگرش فروش

به فروش حرفه ای نگاه کنید:

چرا جایگاه فروش در سیستم MLM اهمیت دارد؟

3

افزایش اقدام ها در فروش
تجربه و توانایی شما را در
فروش را افزایش می دهد

2

الگوی مناسبی برای
سازمانت باش!

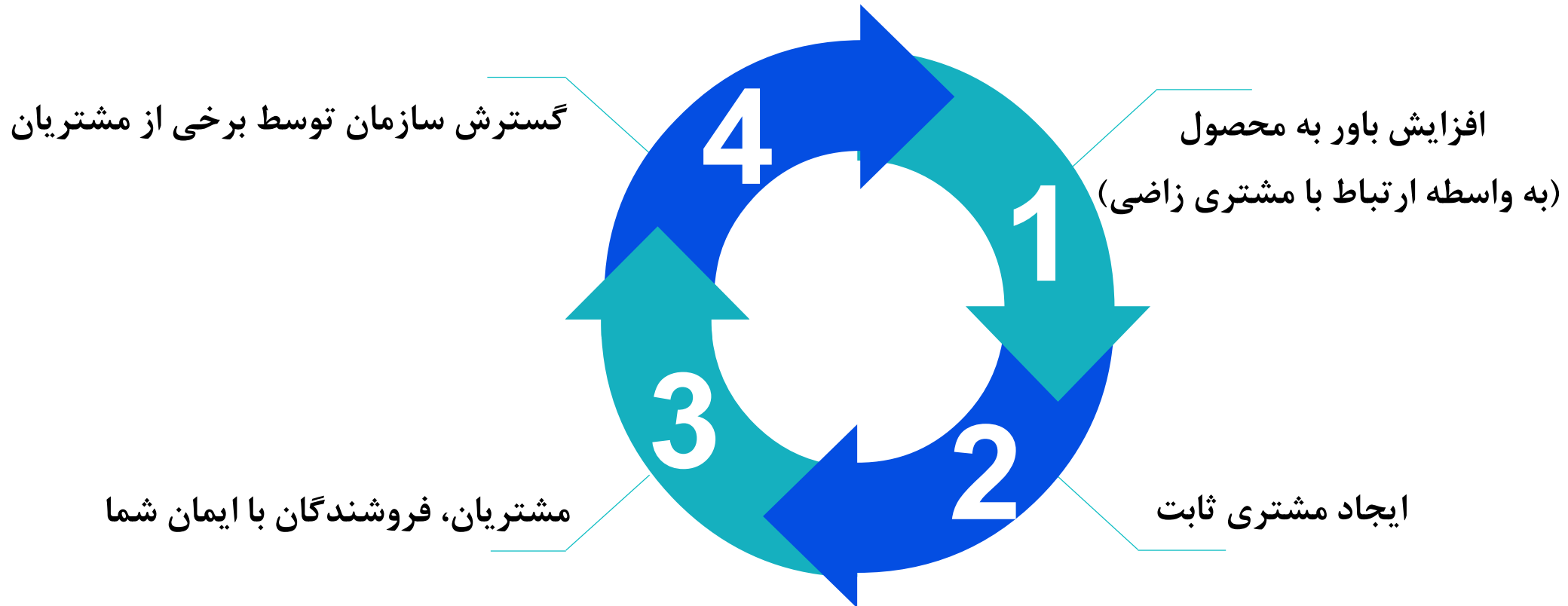
1

سود شخصی

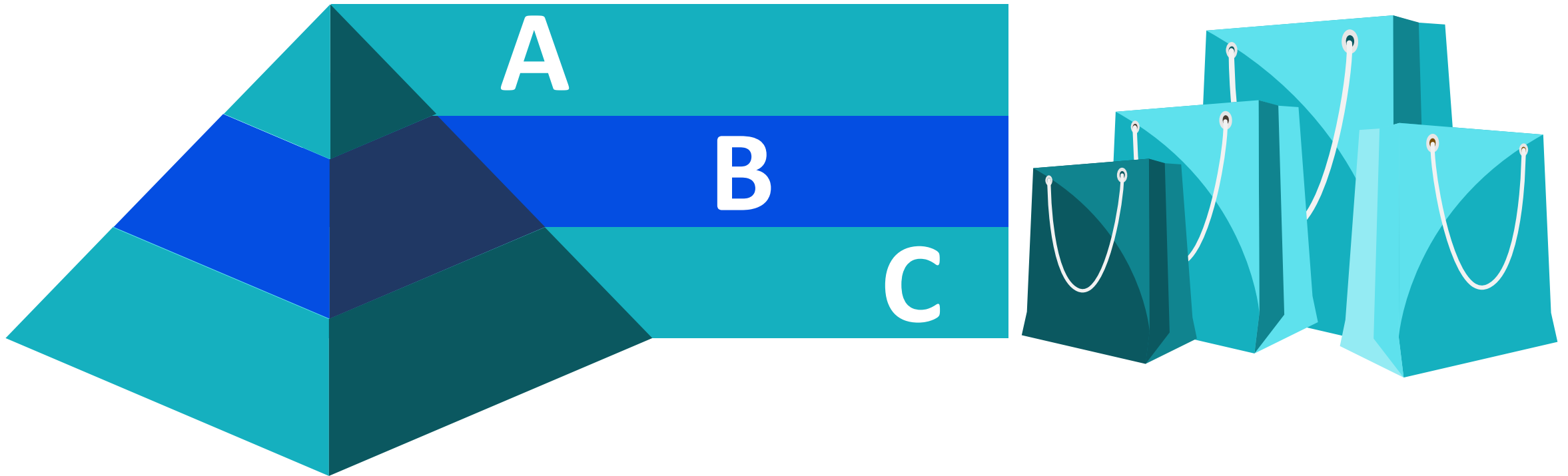
مراحل فروش در MLM:



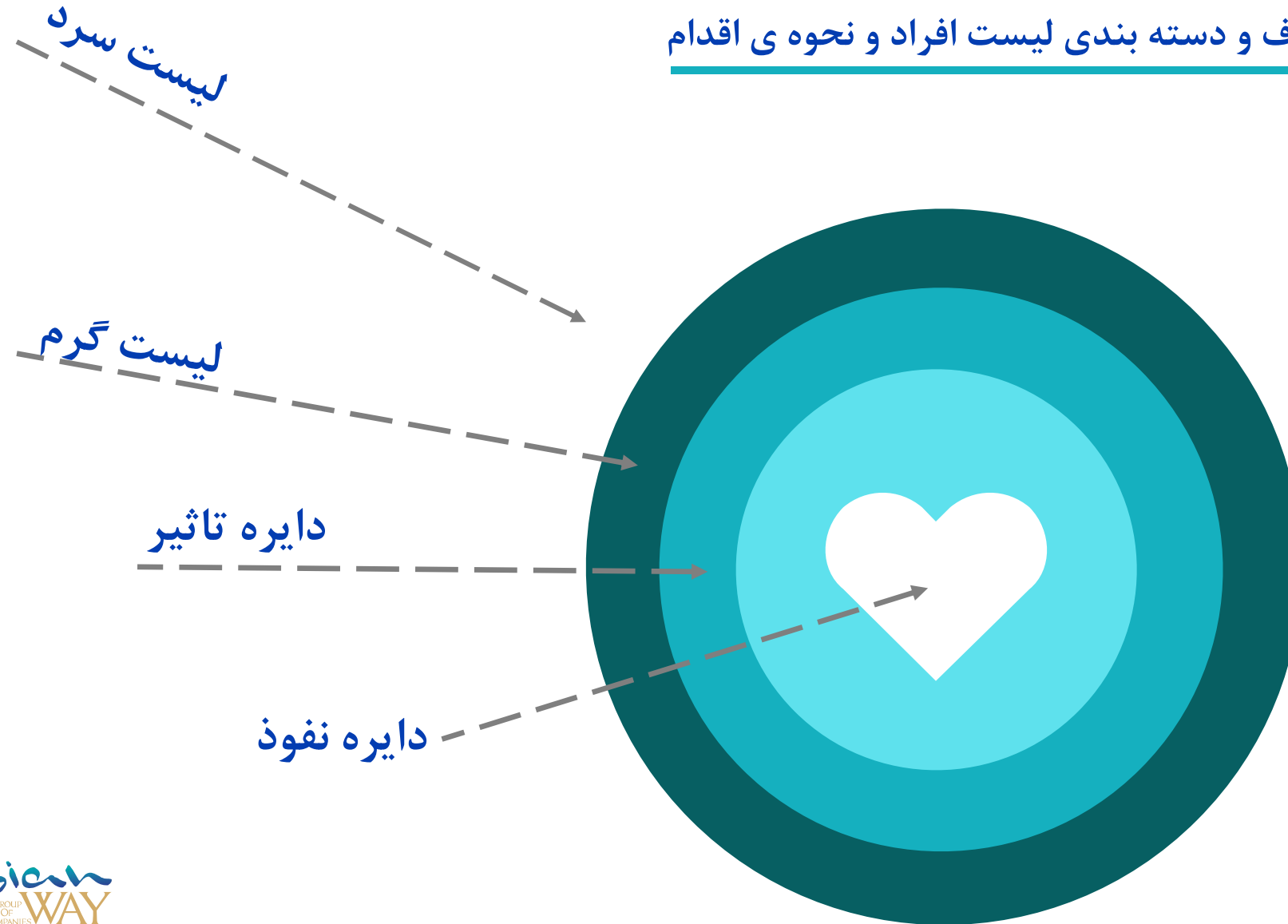
چرا پیگیری فروش در سیستم MLM از اهمیت خاصی برخوردار است؟



ارزش واقعی محصول خود را بشناسید:



طریقه ی شناخت بازار هدف و دسته بندی لیست افراد و نحوه ی اقدام



نکاتی که سبب فروش حرفه ای شما می شود (چطور بفروشیم؟)

۱. مشتری راضی خود باشید.
۲. مزایای فروش مستقیم را بشناسید.
۳. فروش انتقال احساسات و اطلاعات است.
۴. فروش مشاوره ای: مشاور حرفه ای در ابتدا اطلاعات خود را می فروشد.
فروشنده آماتور محصول خود را ابتدا می فروشد.
۵. با استفاده از قانون ۳۰-۷۰ حس نیاز را ایجاد کنید.
۶. صداقت را در معرفی رعایت کنید و برند رقیب را نکوید.
۷. قانون ۲۰-۸۰ در فروش
۸. فروش اتفاق نمی افتد! شما با یک سوال شروع کننده باشید.

