

## دوره و کارگاه تکنیک های متقاعد سازی و نفوذ در مشتری

### مقدمه:

بازاریابان باهوش پیش از متقاعد کردن مشتری در مورد خرید محصول شرکتشان سعی می کنند جز علایق مشتریان احتمالی خود شوند، راز هنر متقاعدسازی، فریب مردم برای انجام آنچه شما می خواهید انجام دهید نیست، بلکه ارائه مشوق های ملموس و ناملموس برای اقدام در جهت درک و دریافت پیام تبلیغاتی است لذا هدف این دوره آشنایی با تکنیک های این مهم است.

### سر فصل دوره آموزشی:

- ✓ روش های ایجاد ارتباط با مشتری
- ✓ راه های کسب اطلاعات مورد نیاز مشتریان و ترس های خریدار
- ✓ باید ها و نباید های مذاکره فروش و بهانه های حفظ تماس با مشتری
- ✓ فرایند متقاعد سازی مشتریان (شروع تاثیر گذار و مشتاقانه، مشتری در جایگاه شریک، پایان جاودانه)
- ✓ مراحل هشتگانه روانشناسی خرید و فرآیند تصمیم گیری جدید
- ✓ روانشناسی خرید (شناسایی مشتری، حد تحمل، مقاومت ها و سوالات منطقی هر خریدار)
- ✓ الگوی برخورد با تیپ های مختلف مشتریان
- ✓ بررسی چند نمونه اجرا شده

### همراه با:

- ✓ ارایه گواهی نامه های بین المللی به شرکت کنندگان؛
- ✓ برخورداری از **تخفیف ویژه** با معرفی حضور بیش از ۴ نفر؛
- ✓ برخورداری از حضور در **سمینارهای ویژه** شرکت پدیده تبار؛

### مدرسین: استاد کیمیایی، استاد استوان، استاد خویه و ....

مدت دوره: ۸ ساعت      هزینه دوره: ۲۵۰,۰۰۰ تومان

### محل برگزاری شرکت پدیده تبار

[www.Padidehtabar.com](http://www.Padidehtabar.com) [www.semitheater.com](http://www.semitheater.com) [Padidehtabar@gmail.com](mailto:Padidehtabar@gmail.com)

تماس با ما: ۰۹۱۲۸۳۹۵۷۵۱    ۰۲۱-۸۸۹۴۵۹۶۱    ۰۲۱-۸۸۹۴۶۱۹۳

