

معرفی کتاب

روانشناسی فروش حرفه‌ای

در بازار ایران

مؤلف: روح‌ا... هادوی‌نیا
مشاور بازاریابی و فروش

۲۰ سال تجربه علمی و عملی در
تولید، تجارت، بازاریابی و فروش



روانشناسی فروش حرفه‌ای

روانشناسی فروش حرفه‌ای در بازار ایران به قلم روح‌الله هادوی‌نیا تألیف و در تیراژ ۲۰۰۰ نسخه منتشر شده است. نویسنده در پیشگفتار کتاب خود آورده است: « به عقیده‌ی من ارزشمندترین و گرانبهاترین کشف برای یک انسان کشف خودش و استعداد بالقوه خودش است که خداوند در نهاد انسان قرار داده است. » در ادامه مؤلف درباره‌ی دلایل نگارش این کتاب می‌نویسد: «در کتاب‌هایی که توسط متخصصین روانشناسی با گرایش موفقیت در فروش به نگارش درآمده است کمتر به مطالب تکنیکی و تخصصی بازاریابی و فروش پرداخته شده است. کتابی که در برگیرنده‌ی هر دو جنبه، مهارت‌های تکنیکی بازاریابی با لحاظ کردن عوامل روانشناسی مؤثر بر آن که متناسب با فرهنگ ایران باشد، جایگاهش بسیار خالی است و دلیل آخر که شاید دلیل اول باشد براساس حدیث مبارک: زکات علم در انتشار آن است. »

کتاب روانشناسی فروش حرفه‌ای در بازار ایران با ۶۵ عنوان مختلف تفکیک

شده است و هر عنوان شامل پیشنهادها و توصیه‌هایی است که عمل به آن‌ها مهارت شما را در فروش حرفه‌ای افزایش می‌دهد. نویسنده توصیه می‌کند که کتاب حتماً به طور کامل خوانده شود و برای به حافظه سپردن یک خلاصه‌ی ۲۰ تا ۳۰ صفحه‌ای نیز از آن تهیه گردد. در بخش پایانی کتاب آمده است: «اصولی که در این کتاب مطالعه کردید اصول خشک و کلاسیک مرسوم در کتاب‌ها، کلاس‌ها و سمینارهای بازاریابی و فروش نیست. بلکه باورها، ارزش‌ها و مرامنامه‌ی زندگی من است. این‌ها بیشتر از این که تکنیک باشند نگرش هستند، نگرش به ممنوع، نگرش به انسانیت، نگرش به وطن، نگرش به همشهری، نگرش به هم محلی، هم کوچه‌ای، همسایه، خویشاوندان و نگرش به ذات و فطرت انسانی خودم. » خواندن این کتاب ۲۲۲ صفحه‌ای را که از سوی مؤسسه‌ی والاتدبیر و با قیمت ۴۹۰۰ تومان عرضه شده است به تمامی خوانندگان ماهنامه‌ی بازار چرم و کفش توصیه می‌کنیم.