

### عنوان مقاله:

مهارت فردی فروشنده بعنوان عاملی مهم در موفقیت فروش

### محل انتشار:

سیزدهمین کنفرانس بین المللی حسابداری، مدیریت و نوآوری در کسب و کار (سال: 1402)

تعداد صفحات اصل مقاله: 5

### نویسنده:

سارا رستمی - کارشناس نرم افزار رایانه، مرکز فنی خوانسار

### خلاصه مقاله:

هدف از این مقاله بررسی مهارت های فردی در موفقیت فروشندگان است پژوهش حاضر از نوع تجربی است و بکورد توصیفی تحلیلی دارد. اقدام به جمع آوری شده است بررسی های قبلی نشان داده است که فروشندگان در پروسه فروش، در قدم نخست لازم است به مهارت های فردی تکیه کنند. از انجایی که نحوه گفتن پیام، از جزییات پیام بسیار مهم تر است و در راستای این اصل، اهمیت پیام رسان موضوعی است کهمی بایست بیشتر جدی گرفته شود. در این پژوهش به بررسی دقیق در مورد مهارت و توسعه فردی فروشندگانمی پردازیم. نتایج این تحقیق نشان می دهد در باب موضوع مهارت های فردی موثر است: ۱۰ زبان بدن، ۲۰ ادبیات گفتاری درست، ۳۰ ظاهر مناسب و نزدیک به استاندارد های بین المللی

### کلمات کلیدی:

مهارت فردی، فروش، توانایی های ذاتی، توانایی های اکتسابی

لینک ثابت مقاله در پایگاه سیویلیکا:

<https://civilica.com/doc/2005399>

