

## 3.6 sales playbook

B2B کتاب بازی فروش

استارتاپ ProDecks

نسخه 1.0 - تاریخ: 1403/11/15

فهرست مطالب

ProDecks مقدمه و فلسفه فروش در ۱.

چارچوب فرآیند فروش ۶ مرحله‌ای ۲.

برای فروش (ICP) پروفایل مشتری ایده‌آل ۳.

(Qualification) مرحله ۱: واجدسازی ۴.

(Discovery) مرحله ۲: کشف ۵.

(Demo) مرحله ۳: ارائه ۶.

(Proposal) مرحله ۴: پیشنهاد ۷.

(Negotiation) مرحله ۵: مذاکره ۸.

(Close & Onboarding) مرحله ۶: بستن و انتقال ۹.

(Objection Handling) مدیریت اعتراضات ۱۰.

ابزارها و سیستم‌های فروش ۱۱.

(Pipeline Management) خط لوله فروش ۱۲.

آموزش تیم فروش و توسعه مهارت‌ها ۱۳.

معیارهای عملکرد و ارزیابی ۱۴.

(Account Growth) استراتژی‌های رشد حساب ۱۵.

پیوست‌ها و منابع کمکی ۱۶.

ProDecks مقدمه و فلسفه فروش در ۱.























































