

3.6 sales playbook

کتاب بازی فروش B2B

استارتاپ ProDecks

نسخه 1.0 - تاریخ: 1403/11/15

فهرست مطالب

۱. مقدمه و فلسفه فروش در ProDecks

۲. مرحله‌ای فروش فرآیند چارچوب

۳. ایده‌آل مشتری پروفایل برای فروش (ICP)

۴. واجdsازی مرحله ۱: (Qualification)

۵. کشف مرحله ۲: (Discovery)

۶. ارائه مرحله ۳: (Demo)

۷. پیشنهاد مرحله ۴: (Proposal)

۸. مذاکره مرحله ۵: (Negotiation)

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

۱۰. اعتراضات مدیریت (Objection Handling)

۱۱. فروش سیستم‌های ابزارها

۱۲. خط لوله فروش (Pipeline Management)

۱۳. مهارت‌ها توسعه فروش تیم آموزش

۱۴. ارزیابی عملکرد معیارهای

۱۵. حساب رشد استراتژی‌های (Account Growth)

۱۶. کمکی منابع پیوستها

