

## راهنمای همشهری

محل اقامه هتل	
نزو هتل در سراسر دنیا حشری - هتل شفیر الحسینیه ۹۰۹	HOTEL نزو هتل
عید نوروز و تابستان هند - چک - ایتالیا اسپانیا - آلمان سوئد - بولن	ایران - آلمان - هنگامه فرانسه اسپانیا هنگامه ایتالیا
ویزا اروپا - تخصصی ایران - استرالیا - کانادا آفریقا - روسیه - چین	آخه ویزای شنکن آخه ویزای شنکن (فوری)
نزو بیلی - هتل - ویزا در سراسر دنیا با تصریح ویزا روزه ایام ۱۳۸۸۱۶۲	آخه ویزای شنکن
بازار ایران	آخه ویزای شنکن

<http://newspaper.rahnama.com/tehran/mobile/index.html#p=2>

1/19

استخدام



شیار مسند پهلوی صبح تران

قبول آگهی تلفنی : ۰۳۵/۸ صبح تا ۶ بعد از ظهر



شیاز مند پهانی صبح تران

قبول آکهی تلفنی : ۰۲۰/۸ صبح تا ۶ بعد از ظهر

استخدام



## راهنمای همشهری

سے شنبہ ۱۸ دی ۱۳۹۷

استخدام

1A









شیار مسند پهلوی صبح تران

قبول آکھی تلفنی : ۰۳۵/۸ صبح تا ۶ بعد از ظهر

استخدام



## راهنمای همشهری

سے شنبہ ۱۸ دی ۱۳۹۷

استخدام

14

شیاز مسند پهلوی صبح تران

قبول آکھی تلفنی : ۰۳۵/۸ صبح تا ۶ بعد از ظهر



14

استخدام



سیار مسند بحای صحیح تیران

## راهنمای همشهری

سہ شنبہ ۱۸ دی ۱۳۹۷

استخدام

14

سندھ



شیار مسند بیهای صحیح شرمان

#### ۱۰ نکته برای فروش تلفنی موفق

۱۰) در ساعت کاری، نماش‌های تلقنی شخصی را به حداقل برسانید. با انجام این کار فروش‌تان بیشتر می‌شود. گر در روز تنها ۳ نماش تلقنی شخصی داشته باشید و هر نماش به طور متوسط ۴ دقیقه طول بکشد، در طی سال ۴۸ ساعت از وقت شما گرفته شده است. اختصاراً ۴۸ ساعت برای فروش، می‌تواند چندین مشتری

(۷) بیش از حد نگران بیشترین زمان تماس با مشتریان تبادلی. بعضی از فروشنده‌گان، اول ساعت کاری و حدود

(۲) برای تماش‌های تلفنی، هدف‌های قرار دهد و معنی کنید در هر شرایطی به آن اهداف برسد. وقتی روابط ناموسی‌ای تلقنی استفاده کنید. اگر تلفن لکنید هیچگاه آنها را خواهید یافت.

داناید در روز باید به تعداد مشخصی پرسید. هنرگز تر و سریع تر کار خواهید گرد.

(۲) برای روز بعد، همین امروز برنامه ورزی کنید، اولين ساعت روز کاری بسیار با ارزش است، چون با افزایش مستقیم، پس از راه به تعامل گرفتن اختصاص دیدی و نه به برنامه ورزی.

نموده شانی کی روایتی سوچ را در مکاری پادست نمی‌شود. هر روز سعی نمود خاصی بک نہم ییستر  
نیز روز قبل بگیرید. وقتی پس از چند هفته تنازع را بینید، منعجب خواهید شد.

نمایل که به طور اتفاقی زنگ بزندید و یا از افرادی صرف نظر کنید، باستی. هیچگاه پیش داوری نکنید، زیرا سکونت فروش بزرگی را در دست بدید.

(۷) میزان درآمد خود را از هر تماس محاسبه کنید. در آمد هفتگی را به طور متوسط حساب کرده و بر تعداد کلمات هفتگی تقسیم کنید. مقدار حاصل را در دفتر خود یادداشت کنید و سعی کنید این مقدار را افزایش

(۷) وقتی بر روی این کار کنید که در تعداد تماں های مشخّن، به افراد بیشتری پفوشید.  
 (۸) وقتهای که شرکت تماں می گیرد، در صورت امکان با بالاترین مقام صحبت کنید، زیرو اقدرت تصمیم‌گیری  
 اراده‌ای را از افراد داشته باشد. تواند زیرو اقدرت را در خود نداشته باشد، اما خواهد بود

(اگر یہ شما گفتہ شد کے شخص، مو د نظر دیگر، اینجا فعالیت نہیں کرتا، بدوسی و فکر پر سید جو کسی،  
اوہ همانگ کنید.

(۱) از روی فهرستی تعاس می‌گیرید که در اختیار چندین تن قرار می‌گیرد. کار خود را از انتهاهی فهرست جای او را گرفته است و با او صحبت کنید. فرستت صحبت با یک مشتری جدید را از دست ندهید.

پرگرفته از : سایت مددی سبز  
نوجوچه کمتری قرار می گیرند.

گویند نظریه شهاد و انتقاد خود را در مورد اطلاعات عمومی درج شده در راهنمای همشهری به آدرس [IPH@rahnama.com](mailto:IPH@rahnama.com) ایمیل بزنید.

## راهنمای همکاری

۱۳۹۷ دی ۱۸ شنبه