

## کارگاه آموزشی افزایش فروش در شرایط رکود و بازار دشوار برگزار شد

کارگاه آموزشی «افزایش فروش در شرایط رکود و بازار دشوار» ویژه صنعت کفش اصفهان در اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اصفهان برگزار شد.



به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اصفهان در این کارگاه **وحید خدیری کیا**، مدرس بین المللی دوره های فوق تخصصی فروش و بازاریابی به بیان مواردی چون اصول بازاریابی در صنعت کیف و کفش، اصول مواجهه و عبور از تنش های بازار، اصول تقسیم بندی بازارهای هدف در صنعت کفش، تکنیک های معرفی کفش به مشتریان، شناخت اولویت های مشتریان، واسطه ها و بنکداران در خرید و سفارش کفش پرداخت. وی کارگاه علم بازاریابی، شناخت اصول بازار، بازاریابی، شناخت اصول بازاریابی، شناخت رفتار مصرف کننده و شناسایی موج های بازار را از ساختارهای بازار بیان کرد و گفت: دادن فرصت لازم به مشتری برای پیدا کردن خواسته خود یکی از قواعد مهم در فروشندگی است. کیا برقراری ارتباط چشمی زیاد مشتری با محصول، افزایش سوالات بویژه سوالات مالی درباره محصول را از نشانه های اوج احساس خرید در مشتری دانست. این مدرس بین المللی دوره های فوق تخصصی فروش و بازاریابی در ادامه گفت: در بازاریابی تحلیلی به پنج سوال زمان خرید مصرف کننده، دلیل خرید، مکان و چگونگی خرید همچنین اینکه چه کسی خرید می نماید باید پاسخ داده شود. این کارگاه آموزشی به همت کمیسیون تشکل ها و مرکز آموزش و پژوهش اتاق بازرگانی اصفهان برگزار شد.