



مسیری جدید در فروش لوازم زندگی



سلام به همه همکاران توانمند

- امروز همراه شما هستیم تا درباره‌ی «**نقشی نو**» صحبت کنیم.
- این واژه از دو بخش «**نقش**» و «**نو**» تشکیل شده است. «**نقش**»، به معنای وظیفه‌ای است که هر یک از ما در زندگی و کار خود ایفا می‌کنیم و «**نو**» به معنای تازگی و نوآوری است.

- اما چرا این مفهوم برای ما، به ویژه در این زمان خاص، اهمیت دارد؟





• در فروش، ما همواره با چالش‌ها و فرصت‌های جدیدی روبرو هستیم و اهمیت نقش هر یک از ما در این فرآیند غیرقابل انکار است. **این کمپ فرصتی طلایی برای شماست تا نقشی نو در دنیای فروش ایفا کنید.**

• هر یک از ما باید با ایجاد نقشی جدید و نوآورانه و با نگاهی تازه به فروش محصولات با ارزشی چون **فرش و مبلمان** به سمت موفقیت گام برداریم.

• در این مسیر، شما نه تنها یک فروشنده معمولی، بلکه **یک مشاور، یک راهنما و الهام‌بخش** برای مشتریان خود خواهید بود.



• «نقشی نو» به ما این اجازه را می‌دهد تا نگاهی تازه به چالش‌ها داشته باشیم و از آن‌ها به‌عنوان سکویی برای پیشرفت استفاده کنیم.

• با پذیرش نقش جدید، ما می‌توانیم به مشتریان خود نه تنها محصولات، بلکه احساسات و تجربیات مثبت ارائه دهیم.





• کمپ نقشی‌نو، فرصتی است برای
یادگیری و تجدید قوا.

• اینجا، با هم، **تکنیک‌های جدید**
یاد می‌گیریم و با به کارگیری آن‌ها
در فروش، به یکدیگر **انگیزه**
می‌دهیم.

• هر یک از ما می‌توانیم تأثیرگذار
باشیم و با ایجاد فضایی مثبت و

همدلانه، به هم کمک
می‌کنیم تا بهترین
نسخه از خود را به
نمایش بگذاریم.



آکادمی
آموزش
انتخاب

انتخاب‌های
تیم منابع انسانی





- پس از پایان این کمپ، **انتظار داریم که فروش فرش و مبلمان به طور قابل توجهی افزایش یابد.**
- این افزایش نه تنها به نفع شما به عنوان مشاوران فروش خواهد بود، بلکه به اعتبار و موفقیت **گروه انتخاب و البته برند «انتخاب من»** نیز کمک خواهد کرد.
- بیایید با هم این سفر را آغاز کنیم و با هر فروش، یک داستان موفقیت دیگر بنویسیم.



• پذیرش **نقشی نو** به
معنای آماده شدن برای
تغییر، یادگیری و رشد است.

