# IT Sales

## Վաճառք և մարքեթինգ: Տարբերություններ վաճառքի և մարքեթինգի միջև:

- Ի՞նչ է վաճառքը
- Ի՞նչ է մարքեթինգը
- «Թիրախային լսարան» հասկացության էությունը
- Buyer persona-ի դերը բիզնեսում
- Իդեալական գնորդի կերպարի ստեղծում
- Սեգմենտավորումը և դրա առանձնահատկությունները B2B-ում

## Մարքեթինգի 4P-երը

- Ապրանքը մարքեթինգում
- Գին, գնագոյացման ռազմավարություններ և մոդելներ
- Տեղաբաշխում և մատակարարում
- Առաջխաղացման տարրերը
- Մարքեթինգի տեսակները

## Վաճառքը և դրա հիմունքները

- Վաճառք, վաճառքի գործընթացները, տեսակները և ռազմավարությունները
- Վաճառքի և մարքեթինգի պլանները, նպատակները և գործիքները

## Վաճառքի հիմնական տերմինների սահմանումը

- Տարբեր ոլորտներում հանդիպող վաճառքի հիմնական տերմինները

## Տեխնոլոգիաների վաճառք

- Տեխնոլոգիաների վաճառք և դրա տեսակները
- Տեխնոլոգիաների վաճառքի ներկայացուցիչները, նրանց ներկայացվող պահանջները և պարտականությունները
- Կարիերայի առավելությունները տեխնոլոգիական վաճառքի ոլորտում
- Տեխնոլոգիական վաճառքի հիմնական գործիքները
- SS ընկերությունների հիմնական ծառայությունները
- SaaS ապրանքները և դրանց գնագոյացումը

## Հաճախորդների որոնում LinkedIn-ում

- Ի՞նչ է LinkedIn Prospecting-ը և ինչպես սկսել այն
- Google Boolean Search
- LinkedIn Prospecting-ի լավագույն գործիքները
- LinkedIn Sales Navigator

## Սառը զանգերը և դրանց տեխնիկան

- Սառը զանգերի ռազմավարությունները
- Սառը զանգերի տեխնիկաները
- Սառը զանգերի վիճակագրությունը
- Սառը զանգերը B2B-ում

## Նամակները վաճառքում

- Ինչպե՞ս գրել կատարյալ վաճառքի նամակ
- Վաճառքի վատագույն հաղորդագրությունների օրինակներ
- Նամակների արդյունավետության միջին վիճակագրություն

## CRM համակարգեր

- Ի՞նչ են CRM համակարգերը և ինչպե՞ս օգտագործել դրանք
- Ամեն ինչ customer journey map-երի մասին
- Լավագույն CRM համակարգերը B2B-ում