



سال نو
مبارک

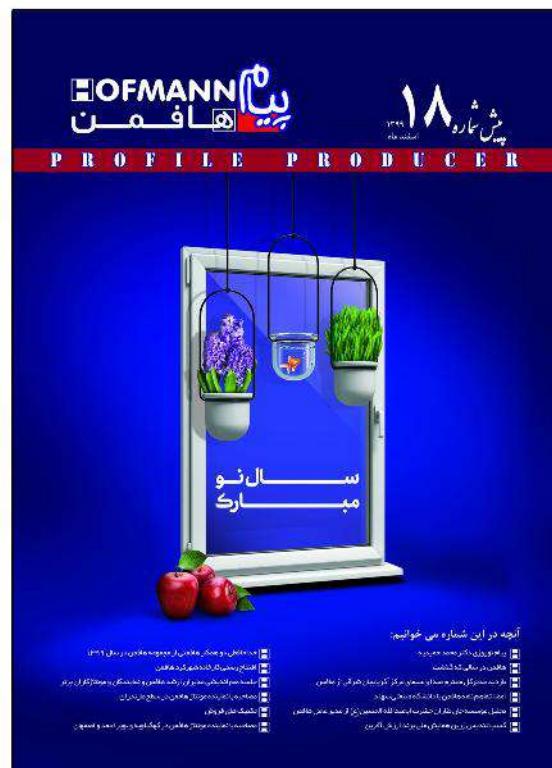
آنچه در این شماره می خوانیم:

- خداحافظی دو همکار هافمنی از مجموعه هافمن در سال ۱۳۹۹
- افتتاح رسمی کارخانه شهرکرد هافمن
- جلسه هم اندیشی مدیران ارشد هافمن و نمایندگان و موتراز کاران برتر
- مصاحبه با نماینده موتراز هافمن در سطح مازندران
- تکنیک های فروش
- مصاحبه با نماینده موتراز هافمن در کهگیلویه و بویر احمد و اصفهان
- پیام نوروزی دکتر محمد حمیدیه هافمن در سالی که گذشت
- بازدید مدیر کل محترم صدا و سیما و مرکز آذربایجان شرقی از هافمن
- امضاتفاهم نامه هافمن با دانشگاه صنعتی سهند
- تجلیل مؤسسه جان ثاران حضرت ابا عبد الله الحسین(ع) از مدیر عامل هافمن
- کسب تندیس زرین همایش ملی برند ارزش آفرین

هافمن پیشخدا^د اهل فن

فهرست

- ۱..... پیام نوروزی دکتر محمد حمیدیه
- ۲..... هافمن در سالی که گذشت.
- ۳..... بازدید مدیر کل محترم صدا و سیمای مرکز آذربایجان شرقی از هافمن
- ۴..... امضای تفاهم نامه هافمن با دانشگاه صنعتی سپهند
- ۵..... تجلیل مؤسسه جان نشاران حضرت بعلوبنده الحسین(ع) تبریز از مدیر عمل هافمن
- ۶..... کسب تندیس زرین همایش ملی برنده ارزش آفرین
- ۷..... خداحافظی دو همکار هافمنی از مجموعه هافمن در سال ۱۳۹۹
- ۸..... افتتاح رسمی کارخانه شهرکرد هافمن
- ۹..... برگزاری جلسه هم اندیشی مدیران ارشد هافمن و نمایندگان و مونتاژ کاران برتر
- ۱۰..... مصاحبه با نماینده مونتاژ هافمن در سطح مازندران
- ۱۱..... تکنیک های فروش
- ۱۲..... مصاحبه با نماینده مونتاژ هافمن در کهگیلویه و بویر احمد و اصفهان



HOFMANN

پیام هافمن

دو ماهنامه داخلی فرهنگی تخصصی

سال چهارم / پیش شماره هجدهم / اسفند ماه ۹۹

صاحب امتیاز : هافمن



بنام خدای بخوار آفین

پیشت بخوهای بخ زده از سرای زمستان

صدای بسیار آرام در حال نزدیک شوی بخ ام است

و دهای آورده، قادر در حال قصص بر روی

خوش نسیم بخار، با خوش قصی فدر

پر لب آوازی از جنس تبلور روزگار دارد

خوش بسیار به این آواز

نه چه می گوید و از نه می گوید

با زین بخوهای از نسیم

روز میلاد اتفاقی ها را جشن می بیرد

و بخ این عرضه نثار حبر

سمح روشن از ده ام است

حمدله چله های بر ستد

و طراوت را فیض زند

بوچه پلارمه آواز شده است

با آرزوی بخونی و مرفقیت های روز افول برای شما عزیزان

سال نو سلامت بار

محمد حمیدیه

مدیر عامل

روه صنعتی هامون

چاپ ۱۳۹۹ پیش شماره هجدهم پیام هافمن

بگی از بزرگترین تولید کنندگان پروفیل یو پی دی سی در کشور

هافمن، در سالی که گذشت



کارگاه های آموزشی پرسنل هافمن
هتل شهریار تبریز



همایش مونتاژ کاران هافمن سرویس
استانهای آذربایجان شرقی و غربی واردیل



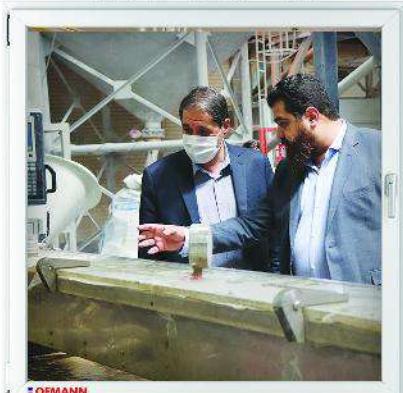
پخش ۱۵۰۰ پک پهدادشتی توسعه هافمن
در روستاهای شهرستان صوفیان



همایش مونتاژ کاران هافمن سرویس
استانهای تهران و البرز



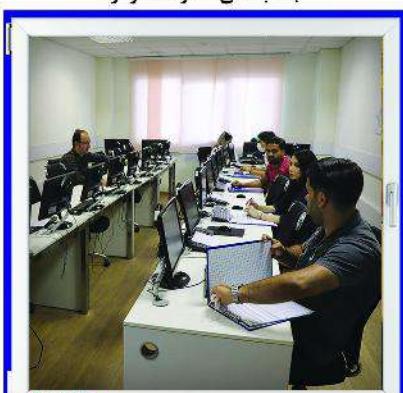
بازدید عضو هیئت رئیسه مجلس شورای اسلامی،
جناب آقای دکتر منفک آزاد



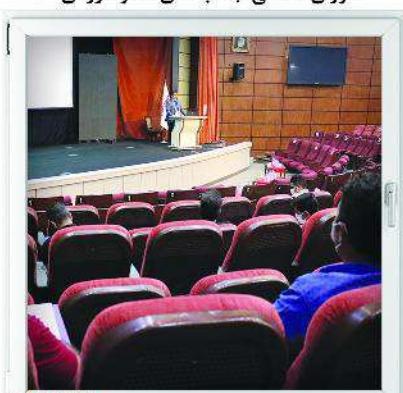
بازدید رئیس مجمع نمایندگان استان در مجلس
شورای اسلامی، جناب آقای دکتر داوودی



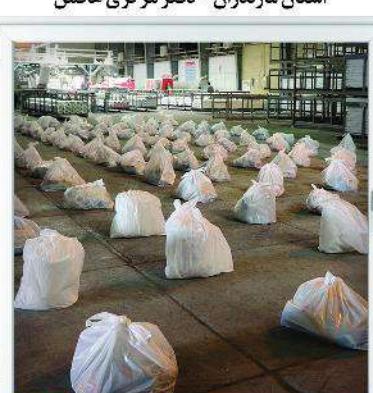
همایش مونتاژ کاران هافمن سرویس
استان مازندران - دفتر مرکزی هافمن



کارگاه آموزشی نرم افزار هافمن سرویس
همکاران سیستم - تهران



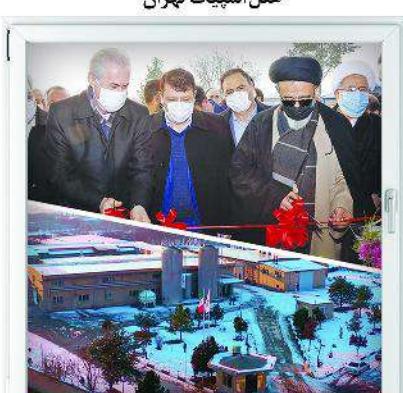
کارگاه آموزشی فنی هافمن سرویس
هتل المپیک تهران



اهدای پک های معیشتی به نیازمندان توسعه هافمن



جلسه هم اندیشی مدیران ارشد هافمن و نمایندگان
و مونتاژ کاران برتر



افتتاح کارخانه تولیدی محصولات لبني هربانیک
توسط گروه سرمایه گذاری هافمن

دوستانه
محیطی تخصصی
دانش
سل جام
پیش تسبیه
لند ۹۰۴۰



تجلیل از هافمن
 توسط شرکت شهرک های صنعتی استان



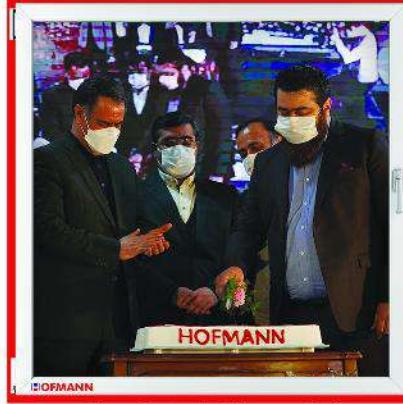
کارگاه آموزشی فنی و نرم افزار هافمن سرویس
 مازندران



تأمین لوازم تحریر دانش آموزان مدرسه
 استثنایی سمنانیان شهر صوفیان



بازدید مدیر کل محترم صدا و سیمای
 مرکز آذربایجان شرقی



افتتاح رسمی کارخانه شهرکرد هافمن
 توسط معاون محترم وزیر صمت



همایش مونتاژ کاران هافمن سرویس
 استان خراسان رضوی



دریافت تندیس زرین همایش ملی
 برنده ارشاد افرين



تجلیل مؤسسه جان نثاران حضرت ابا عبدالله
 الحسین(ع) تبریز از دکتر حمیدیه



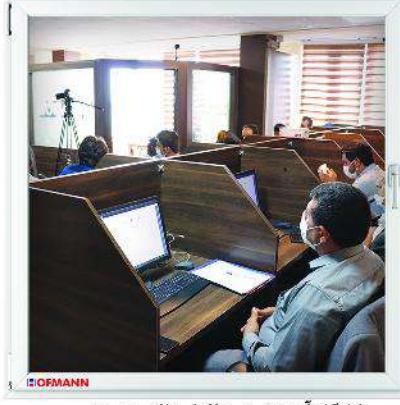
امضا تفاهم نامه همکاری هافمن
 با دانشگاه صنعتی سهند



اهدای پک های معیشتی به نیازمندان توسط هافمن



دوچرخه های اهدایی توسط هافمن به پرسنل



کارگاه آموزشی نرم افزار هافمن سرویس

چاپ ۱۳۹۹ پیش شماره هجدهم پیام هافمن

بگی از بزرگترین تولید کنندگان بروفلیل یو پی وی سی در کشور

بازدید مدیر کل محترم صدا و سیمای مرکز آذربایجان شرقی از هافمن



به گزارش روابط عمومی هافمن، مدیر عامل گروه سرمایه‌گذاری هافمن با ایمان تاریخچه‌ای از سوابق و فعالیت‌های هافمن و تولیدات و طرح‌های توسعه آتی این مجموعه، در خصوص مشکلات و موانع عدمه واحدهای تولیدی بزرگ و کوچک، با مدیر کل صدا و سیمای مرکز آذربایجان شرقی هم‌فکری نمودند.

دکتر محمد حمیدیه، با مهم خواندن چرخه تولید در کشور، اطلاع رسانی را راهکار اصلی ترغیب مردم به استفاده از تولید داخلی عنوان و اضافه کرد: امید است با چنین بازدیدهایی به مرور امکانات لازم از جمله زیرساخت‌های لازم در شهرک سرمایه‌گذاری خارجی تامین تا شرایط کار و فعالیت برای صنعتگران این شهرک که سختی‌های زیادی را در سال‌های گذشته متحمل شده‌اند، فراهم شود.

وی برنامه‌ریزی مبنی بر واقعیت و آینده نگری را شرط پیشرفت و بقاء در صنعت دائم و ادامه داد: واحدهای بسیاری در شهرک‌های صنعتی استان وجود دارد که راکد و نیمه راکد است و باید همه را مستولان اجرایی هست کنند تا نسبت به احیای آنها اقدام شود.

مهندس صفری مدیر کل محترم صدا و سیمای مرکز آذربایجان شرقی ضمن اطلاع از آخرین محصولات و مستاوردهای این مجموعه گفت: رسانه ملی امسال در جهت تحقیق شعار سال اقدامات رسانه‌ای خوب و تائیرگذاری را در گفتمان سازی و جریان سازی الزامات و راهکارهای ایجاد جهش در تولید برنامه‌ریزی و تدوین کرده‌است. وی باتکید براهمیت رشد اقتصادی و نقش صاحبان صنایع در این زمینه گفت: در حال حاضر در تلویزیون سه برنامه تراز، پیشان و رهیافت به حوزه تولید اقتصاد و صنعت در استان می‌پردازند و در جهت ضریب نادن به تلاش و خدمات تولید کنندگان و صنعت گران، گزارش‌های خبری و تولیدی خوبی از فعل بودن عرصه تولید و صنعت استان برای شبکه‌های ملی تولیدی شود.

مدیر کل صدا و سیمای مرکز آذربایجان شرقی با بر شمردن اهداف و سیاست‌های کلان رسانه‌ای مراکز استان‌ها در این زمینه افزود: تلاش‌ما، اثربخشی بر رشد، ارتقای تولید و فرهنگ سازی استفاده از کالای ایرانی در سطح جامعه است چرا که اعتقاد داریم انفعال رسانه‌ای در هر زمینه‌ای از جمله تولید و مقوله‌های وابسته به آن می‌تواند فضای رسانه‌ای سوواری رسانه‌های بیگانه در پرداختن به اکاذیب و حاشیه‌ها ایجاد و دلسُرّدی و ناامیدی را به بدنۀ جامعه تزریق نماید. وی مشکلات اقتصادی را یکی از مسائل اولویت دار حال حاضر در اداره کشور دانست و خاطر نشان کرد: کشف و رسانه‌ای کردن مسائل اصلی تولید کنندگان و دنبال کردن آن‌ها تا حصول نتیجه در جهت رفع مشکل یکی از اهالی بردهای شبکه سهند در این موضوع است.

صفری بایان اینکه رسانه ملی در حد توان تلاش می‌کند جهش تولید را به گفتمان غالب در جامعه تبدیل کند اضافه کرد: فرهنگ سازی و نهادینه سازی مفاهیم و مولفه‌های فرهنگی در توسعه جامعه از جمله در حوزه تولید و اقتصاد، مهم است و بر عمق بخشی به حوزه فرهنگ سازی و افزایش اثربخشی به تولیدات و پیام می‌تواند موثر باشد. ایشان غفت از پیوست رسانه‌ای در اجرای طرح‌های راه‌اندازی گیری از قابلیت‌های کیفی، اثربخشی بالا و ملموس شدن نتایج اقدام‌های برای جامعه هدف عنوان کرد و ادامه داد: باید اهمیت کار رسانه‌ای در نگاه تولید کنندگان از دید صرف‌اشعاری خارج و جنبه عملی واقعیت گونه به خود گیرد تا زمینه لازم برای نظارت همگانی مردم و به تبع آن اعتماد سازی و مشارکت پذیری که لازمه جهش در هر عرصه‌ای است فراهم شود.

مهندس علی اسوری، قائم مقام گروه سرمایه‌گذاری هافمن از تولید سالانه ۱۷ هزار تن اندواع محصولات بروفلیل یو پی وی سی برای بازارهای داخلی و خارجی خبر داد و تصریح کرد: واردات مواد اولیه امسال نسبت به میزان واردات سال‌های قبل ۲۰ درصد است و این به شدت مغایر با شعار سال است. وی بحث قطعی‌های مکرر بر قرار مشکل عمده واحدهای تولیدی عنوان کرد که هر روز ۱۱ الی ۱۳ ساعت سیستم تولید کارخانه‌هایی از این دست را به تعطیلی می‌کشند.



امضا تفاهم نامه هافمن با دانشگاه صنعتی سهند

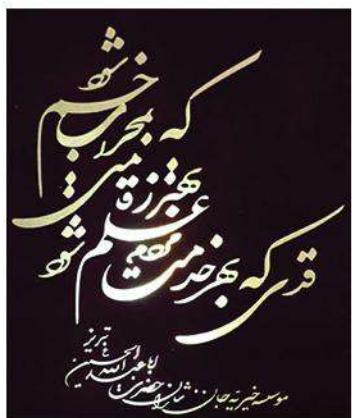
در راستای فعالیت های پژوهشی هافمن ، تفاهم نامه ای با دانشگاه صنعتی سهند، در این زمینه امضا شد.
 به گزارش روابط عمومی هافمن ، معاونت پژوهشی دانشگاه صنعتی سهند و هیئت همراه در طی جلسه ای که با مدیرعامل هافمن، دکتر حمیدیه برگزار گردند، تفاهم نامه ای امضا گردید و در راستای همین تفاهم نامه اولین طرح پژوهشی بین دانشگاه صنعتی سهند و هافمن کلید خورد.

این طرح با اجرای یکی از اساتید دانشکده مهندسی پلیمر در حضور دکتر حمیدیه و دکتر خوش فطرت، معاون محترم پژوهش و فناوری دانشگاه صنعتی سهند با همکاری طرفین آغاز گردید.
 پس از امضای تفاهم نامه معاون محترم پژوهشی دانشگاه صنعتی سهند و هیئت همراه بازدیدی از خطوط تولیدی هافمن را به عمل آوردند.





قدی که بهر خدمت مردم علم شود، بهتر زقامتی که به محراب خم شود



تجلیل مؤسسه جان نشاران حضرت ابا عبد الله الحسین (ع) تبریز از مدیر عامل هافمن

به گزارش روابط عمومی هافمن ، اعضاي هیئت امناي مؤسسه جان نشاران حضرت ابا عبد الله الحسین (ع) تبریز طی جلسه اي با دكتر محمد حميدие، مدیر عامل گروه صنعتي هافمن ديدار كردند .

مؤسسه جان نشاران حضرت ابا عبد الله الحسین (ع) تبریز با اهدا ۱۲۵ جهزیه سرویس در روز ولادت حضرت فاطمه (س) به ياري نوعروسان نيازمند شتافتند، گفتنی است در پایان اين ديدار صميمى از دكتر محمد حميدие، مدیر عامل گروه صنعتي هافمن، بجهت كمكهاي ايشان به اين مؤسسه تجليل و تقدير به عمل آمد.



کسب تندیس زرین همایش ملی برنده ارزش آفرین

به گزارش روابط عمومی هافمن، پس از بررسی شرایط مورد نظر توسط کمیته علمی و ارزیابی این همایش، هافمن تندیس زرین همایش ملی برنده ارزش آفرین کسب نمود. در این همایش که در مورخه ۲۷ بهمن ماه ۹۹ در مؤسسه آموزشی و پژوهشی اتاق بازارگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران به صورت ویبرینار برگزار گردید، تندیس زرین همایش ملی برنده ارزش آفرین، به هافمن تعلق گرفت. این موفقیت بزرگ را به گروه صنعتی و سرمایه‌گذاری هافمن، تبریک عرض می‌نماییم.



خداحافظی دو همکار هافمنی از مجموعه هافمن در سال ۱۳۹۹



به گزارش روابط عمومی هافمن، با توجه به پایان همکاری هافمن با سرکار خانم سمیرا یارقلی و جناب آقای سیاوش فراهانی از پرستنل فروش این شرکت در سال جاری، مدیر عامل هافمن طی لوح تقدیری از زحمات ایشان تقدیر نمودند، متن لوح تقدیر

گرددین سان زیست باید پاک

من چه نایاکم اگر ننشانم از ایمان خود، چون کوه
یادگاری جاودانه بر تراز بی بقای خاک

تلash بی وقه، دقیق نظر بسیار، مسئولیت پذیری بالا، حسن رفتار و شخصیت ممتاز، از ویژگی های بارز و تحسین برانگیز آن همکار گرامی می باشد.
هافمن ضمن تقدیر از زحمات شما برای این مجموعه، آرزومند است در تمامی مراحل شغلی و شخصی، همچنان پیروز و سر بلند و سلامت باشید.

افتتاح رسمی کارخانه شهر کرد هافمن

در طی مراسمی که روز ۳۰ بهمن ۹۹ در شهرکرد که به مناسبت سرمایه‌گذاری گروه صنعتی هافمن در استان چهارمحال بختیاری برگزار شد واحد صنعتی در این استان که مدت‌ها بود به کما رفته بودند احیا شدند.

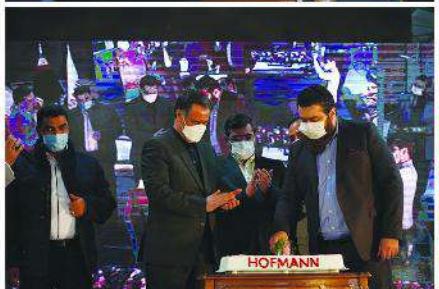
در خلال این مراسم استاندار محترم چهارمحال و بختیاری جناب آقای مهندس اقبال عباسی گفتند: تشکر می کنیم از آقای دکتر حمیدیه که از دیار ستارخان و باقرخان به دیار سردار اسد و بی بی مریم آمدند و این فرهنگ مشترک مبارزه با استکبار و استبداد و استعمار را در این استان هم به منصه ظهرور گذاشتند.

احیا کنندگان کارخانجات را کد که امروز ۲۰ واحد از آنها را به لطف خداوند مجدد راه اندازی می‌کنیم نقش پزشکان، برسناران و کادر درمان را در دوران کرونا، برای صنعت ایفا می‌کنند. کارخانه‌هایی در این استان به دلایل مختلف و سیاست‌های تحمیل شده از دور کار و از خط تولید خارج شده بودند، حالا یک پزشکی پیدا شده و مسخواه‌هایی مرضی را که خارج کنند و به نزدیک بگردانند.

آقای دکتر مهدی صادقی نیارکی، معاون وزارت صنعت، معدن و تجارت نیز از مهمانان این مراسم بود که در طی سخنانی بیان کرد: ما حدود ۱۰

هزار واحد را کد در شهرک‌های صنعتی داریم، سال ۹۸ حدود ۲۰۰۰ واحد را برای احیا هدف‌گذاری کردیم و برای سال ۹۹ هم ۱۵۰۰ واحد. خوشبختانه تا ابتدای بهمن ماه ۹۹ بیش از ۱۳۰۰ واحد مجدداً به چرخه تولید بازگشته‌اند. در سال‌های گذشته ما بیش از ۶۵ میلیارد دلار واردات کالاهای غیرضروری و کالاهایی که تولیدشان را در کشور انجام می‌دهیم داشتیم. صادرات نیز معادل ۲۷ میلیارد دلار بوده است. یعنی یک تراز تجاری به میزان بیش از منفی ۳۰ میلیارد دلار. این اعداد در سال ۱۳۹۸ تبدیل شده به ۴۳ میلیارد دلار واردات یعنی بیش از ۲۰ میلیارد دلار کاهش واردات ظرف ۱۰ سال، و صادرات کشور در این مدت تا ۴۱ میلیارد دلار رشد پیدا کرده. این چیزی نیست جز تعریف اقتصاد مقاومتی و استفاده از ظرفیت‌های داخلی. هر کجا ما اعتماد کردیم و کار را به بخش خصوصی سپرده‌یم بهترین نتیجه‌ها را از آن گرفتیم.

آقای راستینه نماینده مجلس نیز در این مراسم حضور داشتند و از انجام مذاکرات برای شروع بیش از ۱۰ قرارداد بزرگ در استان چهارمحال و بختیاری و در سطح ملی خبر دادند تا نویدی برای اشتغال زایی بیشتر و رونق دوباره صنعت این استان باشد.



برگزاری جلسه هم اندیشی مدیران ارشد هافمن و نمایندگان و مونتاژ کاران برتر

به گزارش روابط عمومی هافمن، جلسه هم اندیشی مدیران شرکت با نمایندگان و مونتاژ کاران برتر در تاریخ ۲۱، ۲۲ و ۲۳ دی ماه در دفتر مرکزی هافمن در تهران برگزار گردید.

در این جلسه نمایندگان و مدیران کارگاه های برتر نقطه نظرات و پشتهداد خود را در راستای ارتقا اهداف و چشم اندازهای دوچانبه با مدیریت محترم عامل و سایر مدیران ارشد هافمن مطرح و در رابطه با سیاست های آتی شرکت هم اندیشی صورت پذیرفت.

این جلسات هم اندیشی که با رعایت تمامی پروتکل های بهداشتی برگزار گردید راس ساعت ۱۰ صبح آغاز و پس از ضیافت نهار ادامه یافت.



چاپ ۱۳۹۹ پیش شماره هجدهم پیام هافمن

بگی از بزرگترین تولید کنندگان پروفیل یو پی وی سی در کشور

همچنین آغاز طرح هافمن سرویس، ثبات قیمت با توجه به نوسانات شدید ارزی و در آخر تیم فروش بسیار قدر تمند شرکت هافمن به مدیریت جناب مهندس وهاب زاده که به عنوان بهترین مشاور اقتصادی بنده در سال های آتی، تاثیر شگرفی در شرکت بنده داشته است، بخشی از عوامل تاثیرگذار از بابت ادامه همکاری بنده با شرکت هافمن میباشد.

آیا از خدمات و پشتیبانی هافمن طی مدت همکاری رضایت دارید؟

در این خصوص باید عرض کنم نوع خدمات ارائه شده به مونتاژ کاران بازدیدهای دوره ای، برگزاری کلاس های آموزشی برای پرسنل و پاسخ گویی عالی به شکایات مشتریان در تمامی این سال ها باعث دلگرمی و آسودگی خاطر بنده و مجموعه بوده است.

چه پیشنهاداتی برای بهتر شدن فعالیت هافمن در بعد تولید، خدمات یا فروش دارید؟

در منطقه ی مازندران برخی از دوستان پس از برداشتن لیبل پروفیل های دیگر محصول خود را به عنوان برنده هافمن یا هم خانواده هافمن عرضه می کنند. اگر امکان یزیر باشد که نام هافمن به صورت برجسته نوشته یا بر روی پروفیل هافمن حکاکی شود، تمام دغدغه های از این قبیل ما برطرف خواهد شد.

برنامهای آتی مجموعه شماره ای فعالیت در این صنف چیست؟

گسترش فعالیت خود در منطقه ساحلی، افزایش پرسنل، اضافه کردن دستگاه های خط تولید و راه اندازی دفاتر فروش جدید در برخی از مناطق استان مازندران



جلال رمضانی
نماینده مونتاژ هافمن در سطح مازندران

مصاحبه:

فعالیت شغلی ام را از سال ۱۳۹۰ در صنف یو پی وی سی (UPVC) با تولید درب و پنجره های دو جداره به عنوان مدیر یک کارگاه کوچک آغاز نموده ام. با برنده هافمن از سال ۱۳۹۴ آشنایی شده ام و از اوائل سال ۱۳۹۶ با افتخار به عنوان مونتاژ کار تک برنده، در مرکز استان مازندران فعالیت کاری خود را گسترش داده ام.

در حال حاضر چه محصولاتی را در مجموعه خود تولید می کنید؟

به صورت انحصاری در حال فروش درب و پنجره های دو جداره هافمن می باشم.

بازار فروش و مناطق تحت پوشش نمایندگی شما کدام مناطق است؟

حوزه فعالیت ما مرکز استان مازندران شهرستان ساری می باشد.

چه امکیاتی در مجموعه هافمن وجود داشت که شما را به همکاری دراز مدت با این مجموعه ترغیب کرد؟

بی شک تنوع کالا، کیفیت بالا و تناسب بسیار عالی بین قیمت و کیفیت محصول نسبت به پروفیل های موجود در بازار و تامین راحت مواد اولیه از انتشار مازندران و نوع اعتبار بخشی به مونتاژ کاران در پلن های جذاب فروش بوده است.





سهیلا نادری
کارشناس فروش

تکنیک های فروش

آنچه در فروش اهمیت فراوان دارد، این است که مابداینیم تکنیک های فروش (ابزارهای فروش) صرفاً به صورت یک ابزار عمل می کنند تا فرایند فروش ما تسهیل شود. اگر ما کل فرایند فروش را درست انجام نداده باشیم، آن ابزار کمک شایانی به ما نخواهد کرد.

تکنیک فروش
گاهی فروشنده‌گان تصویر می‌کنند اگر تکنیک های
بیشتری بدانند پس می‌توانند بیش تر بفروشند که در
واقع این طور نیست. تکنیک ها ابزاری هستند در دست
فروشنده و فروشنده باید آمادگی و مهارت استفاده از آن
ابزار را داشته باشد. اگر در مذاکرات فروش، از تکنیکی
استفاده شود اما نتیجه مطلوبی به دست نیامده باشد، به
این دلیل است که مهارت کافی برای استفاده از آن تکنیک
و حمد ندارد.

قسمت عظیمی از مهارت های فروش، ذهنی است. در واقع فروشنده از لحاظ ذهنی باید آمادگی های لازم را داشته باشد.

پس فروش یک پدیده کاملاً ذهنی است، یعنی قبل از آن که من به سراغ مشتری بروم و مذاکرات فروش را شروع کنم، خودم محصول خودم را خریداری کرده باشم. اگر شما به سراغ مشتری میروید اما نمیتوانید چیزی به وی بفروشید و یا مشتری ترغیب به خرید نمیشود، مهم ترین دلیلش این است که خودتان راغب خرید محصول و یا خدمت خودتان نیستید. و یا به آن درجه باور نرسیده اید که محصول شما محصولی است که میتواند آن نیاز را متفق کند.

در شرایط کنونی و به دلیل حجم بالای انرژی منفی در جامعه آمادگی ذهنی فروشنده اهمیت زیادی پیدا می کند. زیرا انرژی منفی باعث می شود شما انرژی کافی برای فروش نداشته باشید. پس ابتدا باید مدیریت ذهن اتفاق بیافتد یعنی شما ابتدا ذهن خود را مدیریت کنید سپس انرژی مثبت وارد ذهن شوند و انرژی های منفی از ذهن خارج شوند.

زمانیکه شما فکر میکنید وضعیت اقتصادی جامعه بد است، و این در ذهن شما بنشیند که مشتری من وضعیت مالی بدد دارد و قدرت و توانایی پرداخت ندارد، مطمئن باشید که اگر بهترین تکنیک ها را هم استفاده کنید،

احتمال موفقیت شما بسیار کم خواهد بود.
اگر میبینید تکنیکهایی که استفاده میکنید جواب نمیدهد،
دلیل اصلی این است که پیش زمینه های ذهنی شما پیش
زمینه های منفی است که نمیتوانید بر اساس آن پیش
زمینه های منفی، مشتری را ترغیب کنید. آمادگی استفاده از
بازارها(تکنیک ها) وجود ندارد، شما از آن ابزار(تکنیک)
استفاده میکنید اما ابزار(تکنیک) کارایی خود را از دست
میدهد.

باورهایی که باعث تقویت تکنیک های فروش میشود:

۱. باور نسبت به خود (فروشنده): بسیاری از فروش ها از بین میرود به این دلیل که مشتری از فروشنده خوش نمی آید و اگر خوب باوری وجود نداشته باشد و اگر انرژی مشتب در فروشنده وجود نداشته باشد، زمینه ساز این میشود که مشتری از فروشنده خوش نیاید و زمانیکه این اتفاق بیافتد عملیات فروش نهایی نمیشود پس ابتدا باید خودستان را باور داشته باشند.

۲. باور نسبت به محصول: یعنی خودتان محصولتان را بیندیرید و به محصولتان ایمان داشته باشد.

۳. باور نسبت به شرکت: باور نسبت به شرکت یا برندهی که برای آن عملیات فروش انجام می‌دهید.

۱. باور سبب به مسخری می‌شوند که این حریم مخصوص دارد پس باید او را به خرد تغییر کنم.
دو راهکار تقویت باورها

۱. تقویت دانش و افزایش سطح دانش: میزان مطالعه و آموزش های خود را افزایش دهید. (الف) یک فروشنده به دانش فنی و تخصصی در مورد محصول خود بسیار نیاز دارد. (ب) دانش درباره رقبا و تحلیل رقبا بسیار مهم است. چون محصول شما را با رقبا ارز بانی میکنند. (ج) افزایش دانش عمومی، حائز اهمیت میباشد.

۲. همنشینی با انسان‌های موفق و مثبت اندیش: آدمهایی که میتوانند به پدیده‌های مختلف به صورت مثبت نگاه کنند و جریان سازی مثبت انجام دهند. زمانیکه شما با آدمهای منفی همنشین میشوید، ذهن شما ناخودآگاه منفی میشود و سطح باورهایتان ضعیف میشود. بنابراین وقتی به جای آدمهای منفی با آدمهای مثبت همنشین میشوید، سطح باورهایتان رشد میکند. پس آدمهای منفی (سمی) طرافتتان را حذف کنید. و با اگر قابل حذف نیستند مدیریت کنید. و به جای آنها با آدمهای مثبت با انرژی مثبت و با دیدگاه مثبت استفاده کنید.

آمادگی ذهنی زمینیکه آمادگی ذهنی شکل بگیرد، در فرایند مذاکره فروش برای اینکه شما مذاکره موثرتری داشته باشید، سریعتر به نتیجه برسید، مشتری را راحت تر بتوانید مقناع کنید، از یکسری ابزار و تکنیک هم میتوانید استفاده کنید. پس این تکنیک ها تضمین کننده فروش نیستند بلکه تسهیل کننده فروش میباشند.

ممکن است خیلی ها تکنیک ها را بلد نباشند اما فروشنده خوبی باشند. آنها بی که تکنیک ها را بلد هستند میتوانند آسان تر بفروشند به شرط آنکه آمادگی ذهنی وجود داشته باشد. و فرایند فروش را به درستی طی کرده باشند.

چاپ ۱۳۹۹ پیش شماره هجدهم پیام هافمن

بگی از بزرگترین تولید کنندگان پروفیل یو پی دی سی در کشور

چه امتیازاتی در مجموعه هافمن وجود داشت که شما را به همکاری دراز مدت با این مجموعه ترغیب کرد؟

- ۱- برند بودن پروفیل هافمن
- ۲- نبود نماینده رسمی شرکت هافمن در شهر یاسوج
- ۳- خدمات پس از فروش هافمن علی الخصوص ۲۵ سال گارانتی پروفیل هافمن

آیا از خدمات و پشتیبانی هافمن طی مدت همکاری رضایت دارید؟

در مورد پشتیبانی تا کنون مشکل خاصی برای مجموعه و کارهای انجام شده پیش نیامده که بخواهیم از خدمات پشتیبانی استفاده کنیم فقط خرید پروفیل بوده که خدا رو شکر به موقع و بدون هیچ عیب و نقصی و به موقع به دست ما رسیده است.

چه پیشنهاداتی برای بهتر شدن فعالیت هافمن در بعد تولید، خدمات یا فروش دارید؟

ضمانت ۲۵ ساله پروفیل انجام شود ، قیمتها نسبتا کاهشی باشند بهتر است با توجه به وضعیت مالی و معیشت مردم

برنامه های آتی مجموعه شما برای فعالیت در این صنف چیست؟

توسعه کارگاهی ، افزایش نیروی کاری ، بالا بردن راندمان کاری ، تبلیغات بومی (استانی) هافمن ، فروش شرایطی



عباس معصومی زاده

نماینده موتور هافمن در کهگیلویه و بویراحمد و اصفهان

صاحب:

عباس معصومی زاده کارشناس ارشد مهندسی شیمی ، ساکن شهر یاسوج، تاریخ شروع فعالیت از مهر ماه سال ۹۹ تا کنون حوزه فعالیت : تولید و عرضه انواع پنجره دوجداره با برندهافمن

نام کارگاه : پنجره تیارا وین

در حال حاضر چه محصولاتی از مجموعه خود تولید می کنید؟

تنها محصولی که تولید داریم فقط هافمن می باشد و در صورت درخواست مشتری از پروفیل دوم هافمن ، وایزرا استفاده می کنیم.

بازار فروش و مناطق تحت پوشش نمایندگی شما کدام مناطق است؟

بازار فروش ما یاسوج - دهدشت - گچساران - شیراز می باشد.



در حال نصب...



پنجرهات رو عوض کن

با ارسال عدد ۱۶۴۴۰۰۳

HOFMANN
UPVC PROFILE PRODUCER

HOFMANN

UPVC PROFILE PRODUCER



SKZ



۱۶۴۴

هافمن پیشواه‌اهم‌فن

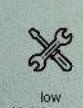
www.hofmannprofile.com

[@hofmannprofile](https://www.instagram.com/@hofmannprofile) t.me/hofmannprofile

دفتر مرکزی: تهران - شهراد آباد - میدان کاخ - فیلیان نهم - پلاک ۱۸
کد پستی: ۱۹۹۸۷۱۳۶۶۵۱
تلفن: ۰۲۱ ۷۹۱۳۳۲

کارخانه شماره ۱: تبریز، شهرک صنعتی سرمهایه گذاری فارمی، فیلیان آسیایی
کد پستی: ۰۵۱۸۹۱۵۳۱۷۴
تلفن: ۰۵۱۶۳۱۴۵

کارخانه شماره ۲: شهرکرد، شهرک صنعتی شهرکرد، فیلیان کوشش غربی
کد پستی: ۸۸۱۳۶۵۵۸۳۵
تلفن سراسری: ۰۶۵۴۴



low
Maintenance



Sound
insulation



Save
Energy



elegant
looks



Prevent dust
buildup



Storm
resistant



insulation
against
pollution



Weather
resistant