

မာတိကာ

စဉ်	အကြောင်းအရာ	စာမျက်နှာ
-	စာရေးသူ အမှာစကား	
-	ထုတ်ဝေသူ စကား	
	ကျေးဇူးတင်စကား	
၁။	ဝန်ဆောင်မှုဆိုတာအခွင့်အလမ်း	၁
	လိုအပ်ချက်များ (Needs)	
၂။	ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုရောင်းရဖို့ဆိုတာ	၁၀
၃။	ဒီလိုမျိုးဆိုတာ ဘာကြောင့်လို့ပြောမလဲ	၂၀
	စိတ်ခံစားမှုများ	
၄။	ဝယ်သင့်လို့ဝယ်တာလား၊	၂၆
	တခြားအကြောင်းကောရိုသေးသလား	
	အကျင့်စရိုက်များ (Habits)	
၅။	ပစ္စည်းသစ်တစ်ခုကို ဘယ်လိုတင်ပြရောင်းချမလဲ	၃၄
၆။	ဝယ်သူ့အကျင့်စရိုက်က ကြီးမားတဲ့	
	အရောင်းအတားအဆီးတစ်ခုလား	၄၁
	ဖိအားနည်းချဉ်းကပ်နည်း	
	(The Low-pressure approach)	
၇။	အတင်းတွန်းထိုးမရောင်းပါနှင့်	၄၅
၈။	ဝယ်သူဖောက်သည်အပေါ် ဘယ်လိုသဘောထားရမလဲ	၅၂
၉။	ဖောက်သည်နှင့်ပြောဆိုဆက်ဆံရာမှာ	
	ဆောင်ရန်၊ ရှောင်ရန်များ	၅၉
	အရည်အသွေး (Quality)	
၁၀။	ရောင်းကုန်ပစ္စည်းအရည်အသွေး	
	ဘယ်လောက်အရေးကြီးပါသလဲ	၆၅
၁၁။	ပစ္စည်းအရည်အသွေးနှင့်ဆက်စပ်ပြီး သိသင့်တဲ့အချက်များ	၇၂

မာတိကာ

စဉ်	အကြောင်းအရာ	စာမျက်နှာ
၁၂။	အရည်အသွေးဆွဲဆောင်ချက်ကို မှန်ကန်စွာအသုံးပြုခြင်း	၇၈
	ဈေးနှုန်း (Price)	
၁၃။	ဈေးနှုန်းမြင့်မားမှုက ကြီးမားတဲ့အတားအဆီးလား	၈၄
၁၄။	ဈေးနှုန်းအပေါ် အာရုံကျရောက်ခြင်းမှ	
	လွှဲဖယ်ရန်နည်းလမ်းများ	၉၁
၁၅။	ဈေးနှုန်းဆိုင်ရာအခြေခံသဘောတရားများ	၉၇
၁၆။	ဈေးနှုန်းမြင့်မားမှုကို ကာမိထေမိစေမယ့်အချက်အလက်များ	
	ပြောဆိုတင်ပြပုံ	၁၀၄
၁၇။	လျှော့ဈေးနှင့်ရတိုင်း ဝယ်သူဝမ်းသာမယ်ထင်ပါသလား	၁၀၉
	ဆင်ခြင်သုံးသပ်ပုံ (Reasoning)	
၁၈။	ဝယ်သူနှင့်ဘယ်တော့မှအငြင်းအခုံမလုပ်နှင့်	၁၁၅
	ကန့်ကွက်ပြောဆိုချက်များ (Objections)	
၁၉။	ရောင်းကုန်ပစ္စည်းများအပေါ်ကန့်ကွက်ပြောဆိုချက်များနှင့်	၁၂၁
	ယင်းတို့အား ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းနည်းများ	
၂၀။	ဝယ်သူတို့ရဲ့ကန့်သတ်ချက် ၁၀ မျိုးနှင့်	
	ယင်းတို့အပေါ်တုန့်ပြန်ပြောဆိုခြင်း	၁၂၇
	ချဉ်းကပ်ခြင်း (Access)	
၂၁။	ဖောက်သည်ထံသွားရောက်တွေ့ဆုံခြင်းနှင့်	
	ရောင်းအားဆက်နွယ်မှု	၁၃၇
၂၂။	အရောင်းတွေ့ဆုံခွင့်ရအောင် ဘယ်လိုလုပ်မလဲ	၁၄၂
၂၃။	ချိန်းဆိုချက်ရအောင် ဘယ်လိုတင်ပြပြောဆိုမလဲ	၁၅၀
၂၄။	အရောင်းတွေ့ဆုံမှုနှင့်ပတ်သက်လို့ သိသင့်တဲ့အချက်တချို့	၁၅၆
၂၅။	အစီအစဉ်ရေးဆွဲပြီး အရောင်းကိစ္စတွေ့ဆုံခြင်း	၁၆၁

မာတိကာ

စဉ်	အကြောင်းအရာ	စာမျက်နှာ
၂၆။	သင့်အရောင်းတွေ့ဆုံဆွေးနွေးမှုစွမ်းရည်ဘယ်လောက်	
	ကောင်းမွန်ပါသလဲ	၁၆၇
	AIDA အရောင်းနည်းစဉ်	
၂၇။	ဝယ်သူအာရုံစိုက်လာအောင် ဘယ်လိုနှိုးဆွမလဲ	၁၇၂
၂၈။	ပစ္စည်းရောင်းရာမှာ သရုပ်ပြသပါ	၁၇၉
၂၉။	သရုပ်ပြသရာမှာ လိုက်နာသင့်သည့်အချက်များ	၁၈၃
၃၀။	ဖောက်သည်ကို ဝယ်ချင်အောင် ဘယ်လိုနှိုးဆွမလဲ	၁၉၂
	အရောင်းကို ဘယ်လိုအဆုံးသတ်မလဲ	
၃၁။	အရောင်းအဆုံးသတ်နည်းဗျူဟာ (ပထမခြေလှမ်း)	၁၉၈
၃၂။	အရောင်းအဆုံးသတ်နည်းဗျူဟာ	၂၀၃
	(ဒုတိယနှင့်နောက်ဆုံးခြေလှမ်း)	
၃၃။	နောက်ဆုံးခြေလှမ်းအတွက် ဆောင်ရန်ရှောင်ရန်	
	နောက်ထပ်အချက်များ	၂၀၉
	ဘာပြောရမယ်၊ ဘယ်လိုပြောရမယ်	
၃၄။	အရောင်းသမားနှင့် နှုတ်မှုပညာ	၂၁၈
၃၅။	အရောင်းဆွဲဆောင်မှုအဖြစ် ဘာပြောမလဲ၊	
	ဘယ်လိုပြောမလဲ	၂၂၃
၃၆။	ဝယ်သူနှင့်ပြောဆိုရာမှာ စကားအဖွင့်ပိုင်းအရေးကြီး	၂၂၉
	ဖောက်သည်နှင့်ဆက်ဆံရေး (တိုင်တန်းချက်များ)	
၃၇။	ဖောက်သည်နှင့်ဆက်ဆံရေး (၁)	၂၃၆
၃၈။	ဖောက်သည်နှင့်ဆက်ဆံရေး (၂)	၂၄၃
၃၉။	တိုင်တန်းခြင်းနှင့်ပတ်သက်လို့ သိသင့်တဲ့အချက်တချို့	၂၄၈
၄၀။	အရောင်းဆွေးနွေးမှုတစ်ခုမှာ တင်းမာမှုတစ်ရပ်ကို	
	ပြေလည်အောင် ဘယ်လိုလုပ်မလဲ	၂၅၄
၄၁။	ကန့်ကွက်ချက်များကို ကိုင်တွယ်ရမယ့်အချိန်	
	နိဂုံးပိုင်း	၂၆၀
၄၂။	အရောင်းကိစ္စနိဂုံးချုပ်ပေးမယ့်ဇာတ်လမ်းက မပြီးဆုံးသေးပါ	၂၆၅