

۱۲۷۱۹۸۹



اصول بنیادی تجارت، فروش و رهبری



MBA در یک کتاب

سه کتاب در یک کتاب

لسلی پوکل

www.ketab.ir



شرکت نشر
نقد افکار

اصول زندگی، تجارت، فروش و رهبری

MBA در یک کتاب

سه کتاب در یک کتاب

لسلی پوکل

مژده غفاری

صفحه آرا: مریم غفوری

طرح جلد: رامین کارگر



نشر افکار
۲۲۰۰۰ تومان

لیتوگرافی: آراز؛ چاپ: مهارت؛ صحافی: خیام نرس

تیراژ: ۱۰۰۰ نسخه؛ نوبت چاپ: اول؛ ۱۳۹۳

شابک: ۷-۰۳۷-۲۲۸-۹۶۴-۹۷۸

نشانی: تهران، خیابان انقلاب، نرسیده به پیچ شمیران، کوی نوبخت،

شماره ۲، طبقه همکف؛ تلفن: ۸۸۱۴۷۰۱۴؛ همراه: ۹۱۲۵۵۷۹۱۴۵

فهرست

۱۱.....	بخش اول: اصول کسب و کار
۱۳.....	اصول بنیادی
۳۹.....	سیاست‌گذاری
۴۹.....	مدیریت
۶۹.....	بازاریاب
۷۹.....	موفقیت
۱۰۷.....	بخش دوم: فروش
۱۰۹.....	انگیزش
۱۳۷.....	آماده سازی
۱۷۳.....	معرفی محصول
۲۱۵.....	خدمات
۲۳۱.....	بخش سوم: اصول رهبری
۲۳۵.....	هوشمندی
۲۵۷.....	قابلیت اعتماد
۲۷۹.....	انسانیت
۳۰۱.....	شجاعت
۳۲۳.....	انضباط

و قلمه

دنیای تجارت حرفه‌ای، جای تازه‌کارها نیست. برای حرفه‌ای شدن در دنیای کسب‌وکار باید سال‌ها تلاش کرد و اشتباهات بسیاری را تجربه نمود. MBA اصطلاحات تخصصی مختلف و مثال‌های متنوعی در مورد کسب و کار ارائه می‌کند و حتی به فراغت‌حصیلان و دانش‌آموختگان علاقه‌مند این رشته امکان این را می‌دهد که بتوانند در مورد کسب و کار حرفی برای گفتن داشته باشند.

اما همانطور که مثلاً در آموزش تا وارد مدرسه نشوید، نمی‌توانید فنون جنگ را به درستی به مرحله اجرا درآورید، در دنیای تجارت نیز تا وارد عرصه کسب‌وکار نشوید، نمی‌توانید راه و رسم آن را بیاد بیاورید.

هر قدر هم که آموزش دیده باشید، باز هم سر می‌خورید این راه با مشکلات و موانع بسیاری مواجه می‌شوید. حتی شخصیت‌های برجسته مشغول به مطالعه این کتاب از گردآوری سخنان پرمعنای آنها تالیف شده است نیز در طول زندگی خود با این مشکلات مواجه شده‌اند. امیدواریم این کتاب مرجع و راهنمای خوبی برای اصول بنیادی تجارت، فروش و مدیریت باشد و مانند چراغی، موضوعاتی را که یک تاجر در زندگی شغلی‌اش با آن مواجه می‌شود، برایش روشن نماید و گاهی حتی الهام‌بخش او باشد.

مهم نیست شما مدرک MBA داشته باشید یا نه، این کتاب به شما کمک

می‌کند از تمام مفاهیمی که یک فرد در تجارت با آنها روبه‌رو است، آگاهی داشته باشید

این کتاب به ترتیب از سه قسمت اصول کسب‌وکار، نکات فروش و اصول رهبری تشکیل شده است.

قسمت اول؛ «اصول کسب‌وکار»، عبارت است از پندها و اطلاعاتی در خصوص اساس و پایه‌های تجارت که نگاهی بر سرمایه‌گذاری، مدیریت، بازارهای و به طور کلی موفقیت در کسب‌وکار دارد.

قسمت دوم یعنی «فروش»، شامل انگیزش، آماده‌سازی (زمینه‌سازی برای فروش)، معرفی محصول و خدمات است.

نهایتاً آخرین قسمت «اصول رهبری» است که بر اساس نظریات سان تزو، استراتژیست معروف، بحث‌ها تهیه شده است و شامل هوش و ذکاوت، قابلیت اعتماد انسانیت، شجاعت و انتخاب می‌شود.

امیدواریم این کتاب جایی برای خواننده‌ها، مانند یک کلید قفل‌گشا عمل کند و هر جا با مشکل و سوال مواجه شدند، این کتاب راه حل مفیدی را برای حل موفقیت‌آمیز آن مشکل در اختیارشان قرار دهد.

از بت دی گازمن، ریک وولف و جمی رابرتسون حمایتی که در انجام این پروژه از ما به عمل آوردند و از ربکا ایزنبرگ و پاتریسیا کزکو برای همکاری و مساعدتی که در ویرایش کتاب کردند، سپاسگزاریم.

لسلی بوکل

آرین آریلا