

راهنمادهای رشد اقتصادی (ضد حمله) / نوشته برایان تریسی ... او دیگران!]
مترجم علی اکبر قاری نیت.
تهران: نسل نو اندیش، ۱۳۹۶.

ص: ۳۲۰ عکس: ۴-۹۰۳-۲۳۶-۹۶۴-۹۷۸

فیبا

عنوان اصلی: Counter-attack: business strategies for explosive growth in the new economy, ©2010.

موفقیت در کسب و کار / Success in business

برنامه ریزی سازمانی / Business planning

فروشنده گی / Selling

تریسی، برایان، ۱۹۴۴ - م. / Tracy, Brian

قاری نیت، علی اکبر، ۱۳۳۳ - مترجم

۱۳۹۶ / ۲۰۱۶

۶۵۸ - ۰۹

۵۰۷۹۲۰۳

راهنمادهای رشد اقتصادی (ضد حمله)

نویسندگان: برایان تریسی

و ۳۳ نویسنده دیگر

مترجم: علی اکبر قاری نیت

ویراستار: فاطمه ملکی

صفحه آرا: زهرا شعبانی

طراح جلد: ندا ایمنی

بازخوان نهایی: راضیه السادات فروزان

ناشر: نسل نو اندیش

شمارگان: ۱۰۰۰ جلد

نوبت چاپ: اول

سال چاپ: ۱۳۹۷

شابک: ۴-۹۰۳-۲۳۶-۹۶۴-۹۷۸

ISBN: 978-964-236-903-4

کتابهای مورد نیاز خود را از فروشگاه انتشارات نسل نو اندیش تهیه فرمایید.

نشانی فروشگاه نسل نو اندیش: میدان ولیعصر - ابتدای کریمخان - پلاک ۳۰۸

تلفن: ۰۹ - ۸۸۹۴۲۲۴۷

www.naslenowandish.com

info@naslenowandish.com



NasleNowAndish

انتشارات نسل نو اندیش

https://telegram.me/naslenowandish

فهرست

فصل ۱. قدرت قانع کنندگی.....	۱۱
فصل ۲. یافتن موفقیت در خدمت به بیمارانم.....	۲۳
فصل ۳. انگیزش به عنوان یک مزیت نسبی.....	۲۹
فصل ۴. است گام برای رشد اقتصادی.....	۴۱
فصل ۵.	۵۱
فصل ۶. خلعت موفقیت در طریق مسئولیت پذیری.....	۶۱
فصل ۷. عوامل اثر بر موفقیت تجاری.....	۶۷
فصل ۸. گام آسان در رسیدن به بیست و یکم، چگونه یک پیشگام موفق باشیم: یک خلاق و مبتکر سریالی ایده‌ها.....	۷۷
فصل ۹. کاربرد کدهای QR (واستی مربع) در بازاریابی بسیار سریع با رسانه‌های متقاطع.....	۸۷
فصل ۱۰. مکانیسم‌های بازاریابی و تعریف الگوی برنامه‌ی اقتصاد خرد.....	۹۷
فصل ۱۱. موفقیت، با برآورده کردن نیازهای مردم دست می‌آید.....	۱۰۵
فصل ۱۲. راز انتخاب نشان «برند» موفق.....	۱۱۵
فصل ۱۳. از بهترین مربیان فروش جهان، کارهای کلیدی را آموختم.....	۱۲۵
فصل ۱۴. راز سودآوری: مردم.....	۱۳۵
فصل ۱۵. پنج مهارت کلیدی برای یافتن موفقیت در بازار.....	۱۴۵
فصل ۱۶. چگونه ترافیک وبسایت‌تان را افزایش دهید و بیشتر از پیش به دست آورید.....	۱۵۵
فصل ۱۷. چشم اندازتان را زنده نگه دارید.....	۱۷۱
فصل ۱۸. بدانید کجا هستید و می‌خواهید به کجا بروید حفظ تجارت‌تان در اوقات بحران.....	۱۷۹
فصل ۱۹. خروج از تجارتی که مشغول آن هستید ۸ روش برای نشان دادن تخصص، پشت سر گذاشتن رقیب و افزایش سود.....	۱۸۹
فصل ۲۰. چرا فروشندگان، در کار فروش شکست می‌خورند.....	۱۹۹
فصل ۲۱. غلبه بر ایرادهای فنی فروش.....	۲۰۹
فصل ۲۲. ذهنیت ثروت.....	۲۱۷

- فصل ۲۳. ۲۱ درس تجاری و شخصی بزرگ که در مدت ۲۸ سال فعالیتیم، به عنوان یک مالک تجاری کوچک آموخته‌ام..... ۲۲۷
- فصل ۲۴. ایستگاه خدمت..... ۲۳۵
- فصل ۲۵. نیاز دارید که چه کسی باشید؟..... ۲۴۵
- فصل ۲۶. دو نوع از بدترین اشتباهات در دوران رکود اقتصادی..... ۲۵۳
- فصل ۲۷. روش‌های تجاری، جهت رشد عالی در اقتصاد جدید..... ۲۶۱
- فصل ۲۸. داستان یک فرانسیز موفق..... ۲۷۱
- فصل ۲۹. تلقه‌ی آینده در حل مشکلات مشتری: صحبت کردن با زبان شرکت..... ۲۸۱
- فصل ۳۰. تبلیغات، هم پایان..... ۲۹۳
- فصل ۳۱. از طریق رم‌ری بهتر، رشد عالی حاصل می‌شود..... ۲۹۹
- فصل ۳۲. تفکر دوراندیشانه: ایده‌ی تجارتان را چگونه گسترش دهید..... ۳۰۹