



۱۲ مرحله ساده برای فروش بیشتر از حدی که
هرگز تصورش را هم نمی کنید

برایان تریسی _ مایکل تریسی

مترجم: فریدون تازه زاده

سرشناسه : تریسی، برایان، ۱۹۴۴ - Tracy, brian
 عنوان و نام پدیدآور : موفقیت نامحدود در فروش، نویسنده: برایان تریسی،
 مترجم: فریدون تازه زاده
 مشخصات نشر : قم: بیلاق یاران، ۱۳۹۴.
 مشخصات ظاهری : ۳۸۸ ص.
 شابک : ۹۷۸-۶۰۰-۷۷۲۲-۹۶-۱
 وضعیت فهرست نویسی : فیبا
 موضوع : مهارت‌های فروش - فروش - روانشناسی فروش
 شناسه افزوده : تازه زاده، فریدون، ۱۳۴۳- مترجم.
 ردیابی - نگاره : ۱۳۹۴ ت ۴ ح ۹ / ۱ / ۶۵۰ BF
 سما - کتابشناسی ملی : ۲۵۳۹۱۶۱

مرکز پخش: تهران، اتوبان آهنگ، پلاک ۵۴

۰۹۱۲۱۵۳۰۰۷۱ - ۰۲۱-۳۳۴۱۱۴۵

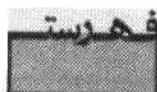
aienedanesh@yahoo.com

www.ayenedanesh.com

موفقیت نامحدود در فروش

برایان تریسی - مایکل تریسی ترجمه و ویرایش: فریدون تازه زاده - شعله اکبری

ناشر بیلاق یاران
 نوبت چاپ اول، ۱۳۹۴
 صفحه آرای زهرا حسن خانی
 قیمت ۱۶۰۰۰ تومان
 شمارگان ۵۰۰ جلد
 لیتوگرافی صادقی
 چاپخانه



۱۳	مقدمه
۱۳	واقعتهای جدید در فروش
۱۵	اتفاقی بعنوان نقطه عطف رسمی
۱۷	فروش در بازارهای امروز و فردا
۱۹	هفت واقعیت جدید
۲۸	چیزی را فرابگیر که مجبوری فرابگیری
۳۰	تمرینات عملی
۳۱	فصل اول: روانشناسی فروش
۳۱	چرا بعضی از متصدیان فروش موفقتر از دیگرانند؟
۳۴	اعتماد به نفس و عزت نفس
۳۶	هفت قدم تا رسیدن به برازندگی روحی
۳۸	متصدیان ممتاز فروش، بلند همتند
۴۱	متصدیان ممتاز فروش، دلاورند
۴۵	متصدیان ممتاز فروش به کارشان متعهدند
۴۷	متصدیان ممتاز فروش افراد حرفهای هستند
۴۸	متصدیان ممتاز فروش مسئولند
۵۱	متصدیان ممتاز فروش بطور کامل آماده هر تماسی هستند

۵۲	متصدیان ممتاز فروش یادگیرهای دائمی و خوبی هستند
۵۸	تمرینات عملی
۶۱	فصل دوم: برنامه ریزی برای فروش شخصی
۶۱	(مدیرعامل شرکت خودتان باشید)
۶۲	با ارزش ترین دارائی شما
۶۴	گرانیه بین منبع شما
۶۵	طرح راهبردی شخصی
۶۶	راهبر کوسپا
۷۰	فعالیت های خود را کنترل کنید
۷۲	قیف فروش
۷۳	زمینه نتایج کلیدی
۷۹	مهارت محدودکننده شما
۸۲	تمرینات عملی
۸۳	فصل سوم: قدرت جستجو
۸۵	قدرت «شنیدن کلمه نه»
۸۹	شیوه «۱۰۰ تماسی»
۹۱	برگشت به مبنا
۹۳	صبح بهتر است
۹۵	تجربه بیشتر، مشتری بیشتر
۹۷	ویژگی های یک خریدار خوب
۱۰۳	خریداران ضعیف را بشناسید
۱۰۹	تفکر راهبردی
۱۱۲	تحلیل مشتری
۱۱۴	غیرمشتریان شما چه کسانی هستند؟
۱۱۶	فروش به مشتری ایده آل تان

۱۱۹	متقاعد کردن خریدار جهت خرید
۱۲۲	تمرینات عملی
۱۲۳	فصل چهارم: فروش براساس رابطه
۱۲۶	مثلث طلائی فروش
۱۲۸	داستان IBM
۱۳۱	سه راهبره برای فروش
۱۴۱	فروش براساس رابطه
۱۳۲	فروش براساس مشاوره
۱۳۳	فروش براساس تخصصیات
۱۳۴	زیربنای عاطفی روابط
۱۳۶	فاکتور دوستی
۱۳۸	قدرت شهرت
۱۴۰	شهرت شخصی شما
۱۴۱	شهرت متصدیان ممتاز فروش
۱۴۳	تصمیم مهلک
۱۴۵	هنگامی که روابط حتی از این هم مهمترند
۱۴۷	ریسک کمتر در روابط
۱۴۸	مدل جدید فروش
۱۵۲	کلیدهای ساختن رابطه
۱۶۰	حفظ رابطه پس از فروش
۱۶۴	متخصص روابط بشوید
۱۶۶	تمرینات عملی
۱۶۷	فصل پنجم: فروش براساس مشاوره
۱۶۸	اهمیت تصویر
۱۷۲	خصوصیات مشاورین فروش

۱۷۳	سه نوع مشتری
۱۷۴	تکلیف شب خود را انجام دهید
۱۷۶	متخصص اصلاح امور مالی شوید
۱۷۸	نرخ برگشت مورد انتظار را نشان دهید
۱۸۰	مسئولیت نتایج را بپذیرید
۱۸۱	موفقیت خود را خودتان خلق کنید
۱۸۴	خود را دریافت کنید
۱۸۸	تمرینات عملی
۱۸۹	فصل ششم: تشخیص دقیق نیازها
۱۹۰	سؤالاتی بپرسید که هر دو با توجه اصلی بر روی مسائل و نیازها باشد
۱۹۲	شیوه دستور کار
۱۹۴	یک خودانگاره مثبت از خود بسازید
۱۹۵	پزشک فروش شوید
۱۹۹	تحلیل شکاف: قبل و بعد از فروش
۲۰۲	انتظار مقاومت در برابر فروش را داشته باشید
۲۰۴	توان پرداخت و میل به پرداخت
۲۰۶	پرسشهای کیفی
۲۰۹	تمرینات عملی
۲۱۱	فصل هفتم: تأثیرگذاری بر رفتار مشتری
۲۱۲	چه چیزی مشتری را وادار به خریدن می‌کند؟
۲۱۴	فاکتور دوستی
۲۱۶	قدرت تقابل (معامله به مثل)
۲۱۷	سه فرم از تقابل
۲۱۹	قلب نیازهای آنان را هدف بگیرید
۲۲۱	میل به سازگاری

۲۲۳	چه شخص دیگری این کار را انجام داده است؟
۲۲۶	ابزارهای اثبات از طریق اجتماع
۲۲۸	تأثیر مرجع
۲۳۰	قدرت کمیابی
۲۳۱	اصل تضاد
۲۳۳	واژه هاپس را انتخاب نمائید
۲۳۴	در سرمارک
۲۳۸	تمرینات عملی
۲۳۹	فصل هشتم: عرضه تبلیغاتی تشویقی
۲۴۰	مهارت‌های مؤثر در عرضه تبلیغاتی خود را گسترش دهید
۲۴۲	عرضه تبلیغاتی برای فروش در رقابت
۲۴۴	تنظیم وقت مهم است
۲۴۴	برنامه ریزی مناسب و پیش از موعد از برای ضعف جالبیری می‌کند
۲۴۶	شیوه‌های عرضه تبلیغاتی
۲۴۷	نشان دهید، بگویند، و بپرسید
۲۴۸	به این دلیل که ... شما می‌توانید ... این بدان معناست که ...
۲۴۹	قدرت تجسم
۲۵۲	خریدار احتمالی را فعال و او را درگیر نمائید
۲۵۲	قرارداد آزمایشی
۲۵۴	همیشه مثبت باشید
۲۵۴	فروش توصیفی
۲۵۸	برنامه ریزی، آمادگی، شرح دقیق، و اصلاح
۲۶۰	تمرینات عملی
۲۶۱	فصل نهم: رفع اشکالات
۲۶۲	بازگشت به مبانی

۲۶۳	قانون شش
۲۶۵	«چرا» یا «چرا که نه»؟
۲۶۶	اشکالات را چه موقع پاسخ دهیم
۲۷۰	اعلام پیشگیرانه
۲۷۲	بلوکهای ذهنتان را از بین ببرید
۲۷۳	واژه‌های صحیح را یاد بگیرید
۲۷۴	اشکارت با پرسیدن سؤال، پاسخ دهید
۲۷۵	نحوه برخورد با اشکالات ناشی از قیمت
۲۷۹	شیوه احساس احساس نزد پیدا نمود
۲۸۰	بحث بر سر قیمت هنگام مکالمه تلفنی
۲۸۲	درک و فهم مبتنی بر قانع‌گرا حذف کنید
۲۸۴	از فرمول تبعیت کنید
۲۸۶	تمرینات عملی
۲۸۹	فصل دهم: عقد قرارداد فروش
۲۹۰	تقاضا نکردن برای سفارشنامه
۲۹۲	یاد بگیرید قرارداد را منعقد کنید
۲۹۳	چشم‌هایم باز شده بود
۲۹۵	چرا بستن قرارداد دشوار است؟
۲۹۶	مدل جدید فروش
۲۹۸	شرایطی که باید برآورده شوند
۳۰۰	شیوه‌های بستن قرارداد فروش
۳۰۱	بستن قرارداد فروش براساس دعوتنامه
۳۰۳	بستن قرارداد فروش بدلائل ترجیحی
۳۰۴	بستن قرارداد فروش جهت دار
۳۰۶	بستن قرارداد فروش براساس مجوز

۳۰۹	 بستن قرارداد فروش ثانویه
۳۱۱	 بستن قرارداد فروش براساس اشکالات
۳۱۴	 بستن قرارداد فروش براساس «بگذار در خصوص آن فکر کنم»
۳۱۸	 هرگز تسلیم نشوید
۳۱۹	 کلید، داشتن جرأت است
۳۲۰	 تمرین، تمرین، تمرین
۳۲۲	 تمرینات عملی
۳۲۳	 فصل یازدهم: فروش مجدد و سفارش
۳۲۴	 هنگام فروش جانی ترند
۳۲۷	 فروش دوم
۳۳۱	 طرح حمایت از مشتری
۳۳۳	 به مشتریان خود با سرعت خدمت کنید
۳۳۵	 پیگیری مرتب و تماس مشتری
۳۳۷	 فقط بوسیله سفارشنامه
۳۴۰	 با آنها آنچنان رفتار کن که گویی ممکن است آنها را در دست بدهی
۳۴۲	 چرا مشتریان به شرکتهای دیگر روی می آورند
۳۴۳	 به سئوالات مشتری با سرعت پاسخ دهید
۳۴۶	 سؤال نهائی
۳۴۹	 راهبرد فروش براساس رابطه
۳۵۳	 تمرینات عملی
۳۵۵	 فصل دوازدهم: مدیریت زمان برای متصدیان حرفهای فروش
۳۵۶	 به مشتریان پرارزش دقت و توجه کنید
۳۵۸	 برای یادگیری تعلل خلاق تمرین کنید
۳۵۹	 شرح وظایف شما
۳۶۰	 سه فعالیت کلیدی

- ۳۶۲ چه زمانی کار می‌کنید؟
- ۳۶۴ تجربه شرکتی
- ۳۶۵ اصل دقایق
- ۳۶۷ چگونه مدت زمان ملاقات رودرروی خود با مشتری را افزایش دهید
- ۳۶۸ قرار ملاقاتها را در هنگام صبحانه تنظیم کنید
- ۳۶۹ تماس مجدد برگشتی خود را بعداً انجام دهید
- ۳۷۰ تایید وقت دیرتر کار کنید
- ۳۷۱ فعالیتهای خود را کنترل کنید
- ۳۷۲ بر روی مسیر درست باقی بمانید
- ۳۷۶ تغییر موضع بزرگ
- ۳۷۹ موفقیت خودتان را خودتان تعریف می‌کنید
- ۳۸۱ تمرینات عملی
- ۳۸۳ سخن آخر: هفت راز موفقیت در فروش