

۹۵,۱۱,۲۳

فروش موفق

برایان تریسی

حدید نازهرموند

بنیاد

www.ketab.ir

سرشناسه: تریسی برایان. Brian Tracy

عنوان و نام پدیدآور: فروش موفق / نویسنده برایان تریسی؛ مترجم حمیدرضا زهرهوند

مشخصات نشر: تهران، آتیس، لیوس، ۱۳۹۵.

مشخصات ظاهری: ۱۲۸ ص.

شابک: 978-600-95732-4-0

وضعیت فهرست‌نویسی: فیا

یادداشت: عنوان اصلی: Sales Success, 2015

موضوع: فروشندگی

موضوع: مهارت در کسب و کار

شناسه افزوده: زهرهوند، حمیدرضا - مترجم

رده‌بندی کنگره: ۱۳۹۵ ق۴ / ت۴ / ۲۵ / HF۵۴۳۸

رده‌بندی دیویی: ۶۵۸/۵

شماره کتابشناسی ملی: ۳۱۶۱۸۳۷

دفتر انتشارات: خیابان انقلاب، سی‌ایان دانشگاه، پست پورجواد، پلاک ۱، طبقه دوم

تلفن: ۶۶۴۶۵۸۸۱

■ فروش موفق

◆ مؤلف: برایان تریسی

◆ ناشر: آتیس

◆ نوبت چاپ: اول - ۱۳۹۵

◆ قیمت: ۸۰۰۰ تومان

◆ مدیر فنی: علیرضا فرهمند

◆ مترجم: حمیدرضا زهرهوند

◆ ویراستار: حامد زهرهوند

◆ تیراژ: ۵۰۰ نسخه

◆ شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۹۵۷۳۲-۴-۰

◆ کلیه حقوق مادی و معنوی محفوظ می‌باشد

مرکز پخش: نشر و پخش درس، تلفن: ۶۶۴۶۶۹۵۹ - ۶۶۹۶۳۰۳۵

آدرس: خیابان انقلاب، بین خیابان وصال شیرازی و قدس، کوچه اسکو، پلاک ۱۲، طبقه همکف

فهرست مطالب

۵		مقدمه
۱۲		در اصول پایه به چه چیزهایی توجه شود
۲۰		اشتیاق
۲۸		مهارت‌های مدیریت فردی: بازاریابی فردی
۳۴		مهارت‌های مدیریت فردی: بازاریابی گروهی
۴۲		گسترش دانش مرتبط با محصول
۴۶		تحلیل رقبا
۵۱		ایجاد مزیت رقابتی
۵۶		تدوین استراتژی فروش مؤثر
۶۲		جذب حرفه‌ای مشتری
۶۸		ارزیابی مشتریان احتمالی
۷۴		نقش ارتباطات دوستانه
۷۸		سه روش قانع کردن افراد
۸۳		ارائه فروش مؤثر
۸۷		قدرت تلقین را امتحان کنید
۹۲		ایجاد اعتبار کلان

- ۹۷.....مدیریت مؤثر اعتراضات
- ۱۰۳.....از مشتری بخواهید اقدام کند
- ۱۰۸.....ارائه خدمات عالی به مشتریان
- ۱۱۳.....محافظت از مشتری
- ۱۱۹.....مدیریت مؤثر زمان
- ۱۲۴.....هیچ محدودیتی وجود ندارد!

مقدمه

فعالیت من در حوزه فروش از سن ۱۰ سالگی ام آغاز شد؛ زمانی که برای پرداخت هزینه اردوی تابستانی و کلاس‌های فوق برنامه، صابون روزامل را فروخت. پس از آن مطالعات زیادی انجام دادم، کتاب‌های بی‌شماری مطالعه کردم و تلاش کردم مطالب بیشتری در زمینه فروش بیاموزم؛ زیرا همان‌طور که شما می‌خواهید، من هم می‌خواستم در این کار موفق باشم.

در ابتدای تلاشم برای موفقیت در زمینه فروش از خودم می‌پرسیدم: «چرا بعضی از فروشندگان از بقیه منفذ دارند؟»

چرا برخی از فروشندگان سریع‌تر و ساده‌تر پول به دست می‌آورند و بیشتر می‌فروشند؟ چرا موفقیت بیشتری نسبت به من می‌کنند، از منافع مادی بیشتری مانند خانه، ماشین و لباس‌های زیبا بهره‌مند می‌شوند و رضایت شغلی بیشتری دارند؛ اما اکثر فروشندگان موفق نیستند و عملکرد ضعیفی دارند؟