

121022

اوج موفقیت در فروش خرد و کلان و ایجاد رابطه با خریدار جلد اول

قابل استفاده در تجارت داخلی و بین‌المللی

برایان تریسی
مترجم: سوسن باباگپ

سرشناسه	: تریسی، برایان، ۱۹۴۴ - م.
عنوان و نام پدیدآور	: Tracy, Brian اوج موفقیت در فروش خرد و کلان و ایجاد رابطه با خریدار (جلد اول)، برایان تریسی، [مایکل تریسی]؛ مترجم سوسن باباگپ.
مشخصات نشر	: تهران: کاکتوس، ۱۳۹۷.
مشخصات ظاهری	: ۲۰۰ص.
شابک	: ۹۷۸۶۲۲۶۱۱۸۰۲۲ ریل
وضعیت فهرست نویسی	: فیا
یادداشت	: عنوان اصلی: ۱۲ Unlimited sales success : simple steps for selling more than you ever thought possible, [۲۰۱۴].
پایان	: کتاب حاضر قیلا تحت عنوان "موفقیت در فروش نامحدود : ۱۲ اقدام ساده برای فروش بیش از آنچه فکرش را می‌کردید" با ترجمه مهدی قراچه‌داغی توسط انتشارات ذهن‌آویز در سال ۱۳۹۳ منتشر شده است.
عنوان دیگر	: موفقیت در فروش نامحدود : ۱۲ اقدام ساده برای فروش بیش از آنچه فکرش را می‌کردید.
موضوع	: فروشندگی
موضوع	: Selling
شناسه افزوده	: تریسی، مایکل
شناسه افزوده	: Treacy, Michael
شناسه افزوده	: مایکل، سوسن، ۱۳۴۷، مترجم
رده بندی کنگره	: HF ۵۴۰/۸۴/۱۳۹۷
رده بندی دیویی	: ۵۴۰/۸۴/۱۳۹۷
شماره کتابشناسی ملی	: ۵۴۰/۸۴/۱۳۹۷



نام کتاب: اوج موفقیت در فروش خرد و کلان و ایجاد رابطه با خریدار (جلد اول)

برایان تریسی
مترجم و ویراستار: سوسن باباگپ
نوبت چاپ اول: ۱۳۹۷

تعداد صفحات: ۲۰۰
رقعی

تیراژ: ۲۰۰

قیمت: ۲۰۰۰۰۰ ریال

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۶۱۱۸-۰۲-۲

آدرس ناشر: خیابان کارگر شمالی نصرت کوی باغ نو کوی داوود آبادی پلا

فکس: ۶۶۹۰۱۵۷۲ : ۶۶۹۰۱۵۷۲



مندرجات

۷	 دیباجه ناشر
۹	 آغاز مسیر
۱۱	 حادثه‌ای که زندگی‌ام را تغییر داد
۱۳	 فروش در بازار امروز و فردا
۱۵	 علت بی‌نفعیت نوپدید
۱۶	 کثرت تعداد فروشندگان نسبت به خریداران
۱۶	 پیچیده‌تر شدن فرایند فروش
۱۷	 ضرورت شفاف‌سازی و روشن‌گری
۱۸	 اعتبار به معنای ساده‌سازی است
۲۰	 تقاضای رو به فزونی مشتریان
۲۱	 تماسهای مکرر جهت فروش
۲۳	 بستن و نهایی نمودن فروش
۲۵	 پیاموزید آنچه را که باید یاد بگیرید
۲۵	 تمرینات کاربردی و عملی
۲۹	 فصل اول
۲۹	 روانشناسی فروش
۳۳	 اعتماد به نفس و عزت نفس
۳۶	 هفت گام برای نیل به سلامت روانی
	پیش به سوی بهتر بودن: پیامد مبارک بلندپروازی فروشندگان تاپ و زبده، برتر بودن در حوزه کاری‌شان است. واقعیت این است که مردم غالباً وقتی روی به

شغل فروشندگی می آورند که هیچ شانس برای داشتن شغل های دیگر نداشته
و کاملاً بدون برنامه ریزی وارد این حرفه می شوند.....
غلبه بر ترس از رد شدن.....
فروشندگان برتر، متعهدند.....
فروشندگان برتر، حرفه ای اند.....
فروشندگان برتر مسئولند.....
فروشندگان برتر، قبل از هر تماس با مشتری کاملاً آماده اند.....
فروشندگان تاپ دائماً در حال یادگیری اند.....
تمرینات عملی.....

فصل دوم.....

برنامه ریزی فروش شخصی.....

مدیر کل خود باشید.....
ارزشمندترین دارائی شما.....
مهمترین عامل چیست.....
برنامه ریزی استراتژی شخصی.....
استراتژی "گاسپا".....
فعالیت های خود را کنترل کنید.....
فروش قیف مانند.....
مهارت محدود سازی (جهت تشخیص نقطه ضعف خود).....
تمرینات عملی.....

فصل سوم.....

قدرت کشف مشتری بالقوه.....

شیوه صد تماس.....

۹۲.....	بازگشت به اصول اولیه
۹۵.....	صبح بهترین زمان است
۹۷.....	تجربه بیشتر برابر است با فروش در حد کلان
۹۹.....	ویژگی‌های شخصیتی مشتری بالقوه (مشتری واقعی)
۱۰۵.....	تشخیص مشتری ضعیف (غیر واقعی)
۱۱۱.....	تفکر استراتژیک
۱۱۴.....	تحلیل مشتری
۱۱۶.....	مشتری غیر واقعی
۱۱۸.....	فروش به مشتری ایده‌آل
۱۲۱.....	متقاعد کردن خریدار
۱۲۳.....	تمرینات عملی
۱۲۵.....	فصل چهارم
۱۲۵.....	ایجاد روابط جهت فروش
۱۲۸.....	مثلت طلایی فروش
۱۳۰.....	داستان IBM
۱۳۳.....	سه استراتژی (تدبیر) مرتبط با فروش
۱۳۴.....	ایجاد رابطه
۱۳۵.....	مشاوره جهت فروش
۱۳۶.....	آموزش مشتریان و فروش
۱۳۶.....	پایه و اساس عاطفی روابط
۱۳۹.....	شاخص رابطه دوستانه
۱۴۰.....	قدرت اعتبار و نام نیک
۱۴۳.....	شهرت و اعتبار شخص شما

شهرت و نام نیک فروشندگان برتر

تصمیم مهلاک

زمانی که روابط اهمیت بیشتری می یابند

نقش ایجاد رابطه در کمتر شدن ریسک

شیوه های جدید و نویدید فروش

کلیدهای موجد رابطه

حفظ رابطه خود با مشتری پس از فروش

از خود یک متخصص برقراری ارتباط بسازید

تمرینات عملی و کاربردی

فصل پنجم

ترتیب دادن مشاوره جهت فروش

اهمیت ظاهر

کیفیت مشاوره

سه نوع مشتری

تکالیفتان را انجام دهید

متخصص بهبود وضعیت مالی مشتری باشید

میزان نرخ بازگشت مورد انتظار مشتری را روشن کنید

مسئولیت پیامدها را بپذیرید

در پی ایجاد و خلق موقعیت خود باشید

تحصیل حق

تمرینات عملی و کاربردی

در مورد نویسنده:

اظهارات مثبت در خصوص این اثر

دیباچه ناشر

جهان کنونی جهان رابطه‌هاست و هر کسی بتواند بر اساس نیروهای مثبت درون با محیط اطراف خود رابطه عمیق‌تر و ریشه‌ای‌تری برقرار کند این انسان موفق‌تر و سر بلندتر است.

به قول شیخ - حال سندی پیر سخن شیراز:

بنی آدم اعضاء یک پیکرند که در آفرینش ز یک گوهرند

چو عضوی ببرد آورد روزگار دگر عضوها را نماند قرار

روابط اجتماعی و حتی روابط بین‌الملل نیز باید از یک معنای ریشه‌دار برخوردار باشد تا بتوانیم پیوندهای اساسی در راستای نیل به اهداف بزرگ داشته باشیم.

هنگامی می‌توانیم روابط محکم و کارآمد برقرار کنیم که رفتار و حرکات و سکناات ما از شعورمندی و آگاهی ریشه‌ای برخوردار باشد. آقای برایان تریسی نیز یکی از اشخاص برجسته در ایالات متحده آمریکا می‌باشد که توانسته است موفقیت روزافزونی را در دنیای خود ایجاد کرده و این موفقیت را به دیگران نیز منتقل کند.

فروشنده‌گی نیز شغلی است که مستقیماً با ایجاد رابطه سر و ک
دارد و اگر بتوانیم با خریدار یک رابطه شفاف و صمیمانه برقرار کن
بهرتر می‌توانیم موضوع یا کالای مورد نظر را به او معرفی کرده و
طرف مقابل این ذهنیت را ایجاد کنیم تا این خریدار بهترین مُبلغ ما
سطح جامعه باشد. بنابراین فروشنده موفق کسی است که توانس
باشد بر مبنای رابطه دو طرفه برد برد، مورد یا اجناس خود را در فک
خریدار جا انداخته باشد. عامل بنیادی در ایجاد رابطه موفق، صداق
در رفتار، گفتار و حرکات است و در این مسیر به قدری باید ممارس
و تمرین داشت که این خصیصه در وجود ما بصورت ذاتی درآمده
کارایی خود را در برابر من بهتر از گذشته بنمایاند.

خوشبختانه خادم سرس با باگپ مترجم این کتاب ارزشمند
دارا بودن دانشنامه کارشناسی ارشد حقوق و کارشناسی ادبی
فارسی بخوبی از عهده برگردن این کتاب از زبان انگلیسی به فارس
و ویرایش آن برآمده‌اند، جا دارد از خدمات بی دریغ ایشان قدردان
بعمل آمده و آرزوی موفقیت روزافزون برای ایشان داشته باشم.

آرش نیلگون