

۲۰۸ ۳۵۰۹

هنر فروش موفق

نویسنده: ریچارد دنی

مترجم: جواد شافعی مقدم



سرشناسه: دنی، ریچارد، ۱۹۴۴-م.

Denny, Richard

عنوان و نام پدیدآور: هنر فروش موفق / نویسنده ریچارد دنی؛ مترجم جواد شافعی مقدم.

مشخصات نشر: تهران: کلک زرین، ۱۳۹۸. مشخصات ظاهری: ۲۳۲ ص. ۵/۱۴×۵/۲۱: س.م.

وضعیت فهرست نویسی: فیبا

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۸۵۷۶-۶۶-۲

یادداشت: عنوان اصلی: Selling to win: tested techniques for closing the sale, ۲۰۰۱.

عنوان دیگر: موفقیت در فروش: مهارتها و روشهای کاربردی.

موضوع: فروشندگی-دستنامه ها

موضوع: Selling-Handbooks, manuals, etc.

شناسه افزوده: شافعی مقدم، جواد، ۱۳۴۶-، مترجم

رده: کنگره: HF۵۴۳۸/۲۵

هینده: ۶۵۸/۸۵

شماره ثبت: ۶۰۴۳۵۸۲



فروش موفق

نویسنده: ریچارد دنی

مترجم: جواد شافعی مقدم

ناشر: کلک زرین

نوبت چاپ: اول ۱۳۹۱

تیراژ: ۳۲۰۰ جلد

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۸۵۷۶-۶۶-۲

آدرس: تهران: میدان انقلاب، خیابان کارگر جنوبی، بین خیابان...

لبافی نژاد، بن بست سرود، پلاک ۱۰ طبقه اول، واحد ۴

تلفن تماس: ۰۹۱۲۷۱۷۶۸۳۶-۰۶۶۴۴۸۶۱۴۸ (۰۲۱)

انتشارات کلک زرین www.kzp.ir

کلیه حقوق چاپ و نشر محفوظ و متعلق به ناشر است.

قیمت: ۴۶۰۰۰ تومان

صفحه	عنوان
۴	پیشگفتار
۵	مقدمه
۹	صدا: دل: فروشنده‌گی از جنبه فکری
۲۴	فصل دوم: روح: ذهن: فروشنده‌گی موفق
۴۰	فصل سوم: عناصر موفقیت و حیاتی
۶۵	فصل چهارم: یادداشت‌ها و وقت
۷۵	فصل پنجم: یافتن کار
۸۵	فصل ششم: قرار گذاشتن با مشتری
۹۸	فصل هفتم: قواعد فروش حرفه‌ای
۱۲۹	فصل هشتم: نحوه عرضه کالا
۱۳۸	فصل نهم: به پایان رساندن معامله
۱۵۱	فصل دهم: اصول حرفه‌ای بودن
۱۷۱	فصل یازدهم: سرویس واقعی به مشتری ارائه دهید
۱۷۹	فصل دوازدهم: رسیدگی به اعتراضات
۱۹۶	فصل سیزدهم: مذاکره
۲۰۷	فصل چهاردهم: نامه‌نگاری
۲۱۴	فصل پانزدهم: زبان بدن
۲۲۱	فصل شانزدهم: از منفی‌گری پرهیزید
۲۲۸	فصل هفدهم: تسلیم نشوید

پیشگفتار

وقتی در زمینه «هنر فروشندگی» به نوشتن کتابی پرداختم هرچند که در حال حاضر باعث افتخارم گردیده است اما در ابتدا به شدت مردد بودم. کتابخانه شخصی من در این خصوص حاوی صدها جلد کتاب بود. اما مجبورم اعتراف کنم که من صرفاً آنها را به صورت گزینشی و سریع خوانده بودم و از اطلاعات آنها به طرق مختلف بهره‌مند شده بودم. وقتی آن کتاب‌ها را می‌خواندم صرفاً اطلاعاتی را یادداشت می‌کردم که در پی آنها بودم.

در نتیجه، متعاقب مطالعه این کتاب‌ها، تصمیم گرفتم خودم کتابی بنویسم که مردم نیز بتوانند مثلاً من، آنها را سریع بخوانند و اطلاعات مفید را از آن، استخراج کنند. نهایتاً، کمک یکی هم‌راهِ موفقیت فردی آنها باشد و سالیان سال به دردشان بخورد. خوب، همان طوری که مشاهده می‌کنید کتاب «هنر فروش موفق» اکنون به ویراست سوم رسیده و طبق اظهارات به‌کارمندان من از بیست زبان نیز ترجمه شده است. در طول سالیان سال، نامه و ایمیل‌های بسیار زیادی از طرف خوانندگان این کتاب دریافت کرده‌ام که در آنها از موفقیت‌های شگفت‌انگیز خودشان حرف زده‌اند و آن را مدیون مطالعه این کتاب، دانسته‌اند!

اکنون که به ویراست جدید این کتاب می‌رویم، مشاهده می‌کنیم که علاوه بر تغییر متن قبلی، آن چه که واقعاً تغییر یافته است وضع بازار و دایره وسیع است. می‌بینیم که اینترنت، رفتار خرید جدیدی، برای مردم به وجود آورده، حققتش در آنها را بیشتر کرده و مردم را نسبت به وضع بازار، آگاه‌تر ساخته است.

اصولی که در ویراست جدید این کتاب، آمده است هنوز هم بسیار حائز اهمیت بوده و در بیست سال آینده نیز حائز اهمیت خواهد بود. لذا، امیدوارم از این اصول در مواقع لازم بهره‌مند شوید.

در این جا، تمامی تجارت‌پیشگان جدید را به خواندن این کتاب دعوت کرده و برایشان موفقیت، آرزو می‌کنم.