

یک فوق ستاره فروش شوید

(۲۱ راز موفقیت فروشندگان بزرگ جهان)

نویسنده: برایان تریسی
مترجم: علی اکبر قاری نیت



اریکه ایرانیان شهرک غرب تهران ایران خرداد ۱۳۸۶ جناب آقای
مهندس قاری نیت در کنار جناب آقای برایان تریسی



انتشارات کوش نو

سرشناسه
 عنوان و نام پدیدآور
 مشخصات نشر
 مشخصات ظاهری
 شابک
 وضعیت فهرست نویسی
 موضوع
 رده بندی کنگره
 رده بندی دیویی
 شماره کتابشناسی ملی

ترسی، برایان، ۱۹۴۴ - Tracy, Brian م
 : یک فوق ستاره فروش شوید/ برایان ترسی ؛ مترجم علی اکبر قاری نیت
 : تهران: گویش نو، ۱۳۹۷.
 : ۱۵۴ص.
 : ۹۷۸-۶۰۰-۶۳۸۲-۹۷-۵
 : فیپا
 : فروشندگان
 : الف ۱۳۹۷ ۹ب ۴/۲۵/۵۴۳۸ HF
 : ۶۵۸/۸۵
 : ۵۵۰۵۸۶۶

شناسنامه
 کتاب



انتشارات گویش نو

عنوان: یک فوق ستاره فروش شوید (۳۱ راز موفقیت فروشندگان بزرگ جهان)

نویسنده: برایان ترسی
 مترجم: علی اکبر قاری نیت
 ویراستار: علی اکبر قاری نیت
 ناظر چاپ: مهدی امتیازی
 تایپ و صفحه آرایی: سعید هاشمیان
 طراح جلد: مصطفی مهاجر
 شمارگان: ۳۰۰ نسخه
 نوبت چاپ: اول ۱۳۹۷
 شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۶۳۸۲-۹۷-۵
 قیمت: ۲۶۰۰۰ تومان

فهرست

پیش گفتار	۹
مقدمه	۱۳
مانند یک فوق ستاره فروش فکر کنید	۱۳
افکار سبب و شرایط اثر هستند	۱۶
شما همانی خواهید شد که اکثر اوقات درباره‌ی آن فکر می‌کنید	۱۷
روش ۱	۲۱
برای موفقیت در فروش در حد عالی کار کنید	۲۱
تمرین‌های عملی	۲۴
روش ۲	۲۷
برای موفقیت در فروش طوری کار کنید که انگار شکست نپذیرید	۲۷
تمرین‌های عملی	۲۹
روش ۳	۳۱
برای موفقیت در فروش از ته قلب به کار فروشندگی بپردازید	۳۱
تمرین‌های عملی	۳۳
روش ۴	۳۵
خودتان را به عنوان یک فروشنده‌ی حرفه‌ای واقعی قلمداد کنید	۳۵
تمرین‌های عملی	۳۸
روش ۵	۴۱

۴۱	کاملاً برای پاسخگویی به هر تلفن آماده باشید
۴۲	تحقیقات پیش از ملاقات
۴۳	اهداف پیش از ملاقات
۴۴	تجزیه و تحلیل بعد از ملاقات
۴۵	تمرین های عملی
۴۷	روش ۶
۴۷	برای موفقیت در فروش خودتان را مقید به آموزش مداوم بدانید
۴۹	مدیران برجسته مشتاق یادگیری هستند
۵۱	گوش کنید و پیامزید
۵۵	از متخصص ها یاد بگیرید
۵۵	به قاعده ۳ درصد عمل کنید
۵۶	تمرین های عملی
۵۹	روش ۷
۵۹	برای موفقیت در فروش مسئولیت کامل نتایج را بپذیرید
۶۱	تمرین های عملی
۶۳	روش ۸
۶۳	برای موفقیت در فروش درباره ی اصول کار شفاف باشید
۶۴	مدل AIDA در مورد فروش
۶۴	مشتری را وادار کنید که به حرف شما گوش کند
۶۵	مشتری را علاقمند کنید
۶۶	برانگیختگی ایجاد میل می کند
۶۷	بستن قرارداد فروش
۶۸	تمرین های عملی

روش ۹..... ۶۹

برای موفقیت در فروش روابط درازمدت برقرار کنید..... ۶۹

مدل فروش رابطه‌ای براساس اعتماد استوار است..... ۷۱

تمرین‌های عملی..... ۷۲

روش ۱۰..... ۷۳

برای موفقیت در فروش متخصص بهبود امور مالی باشید..... ۷۳

تمرین‌های عملی..... ۷۶

روش ۱۱..... ۷۷

برای موفقیت در فروش با هر مشتری به روش فروش آموزشی کار کنید..... ۷۷

مشتری را نشان دهید..... ۷۸

با مشتری گفتگو کنید..... ۷۸

از مشتری سؤال کنید..... ۷۹

تمرین‌های عملی..... ۸۱

روش ۱۲..... ۸۳

برای موفقیت در فروش کاری کنید که همه مشتری‌ها بیش‌ترین..... ۸۳

اعتماد را به شما داشته باشند..... ۸۳

خودتان کلید فروش هستید..... ۸۵

لباس برای موفقیت (آستین نو پلو بخور)..... ۸۶

آراستگی ظاهری..... ۸۷

لوازم اضافی می‌توانند به شما کمک کنند یا آسیب برسانند..... ۸۸

حالت روحی مثبت..... ۸۸

ارزشمندترین سرمایه شما..... ۸۹

شهادت و رضایت مشتری..... ۸۹

با پیش بگذارید..... ۹۰

- ۹۱.....بر ارزش تأیید کنید
- ۹۲.....تمرین های عملی
- ۹۳.....**روش ۱۳**
- ۹۳.....برای موفقیت در فروش بهانه ها و ایرادها را دقیقاً بررسی کنید
- ۹۵.....روش مرور جوانب
- ۹۷.....تمرین های عملی
- ۹۹.....**روش ۱۴**
- ۹۹.....برای موفقیت در فروش با قیمت به صورت حرفه ای برخورد کنید
- ۱۰۴.....تمرین های عملی
- ۱۰۷.....**روش ۱۵**
- ۱۰۷.....برای موفقیت در فروش باید بدانید چگونه قرارداد فروش را ببندید
- ۱۱۱.....تمرین های عملی
- ۱۱۳.....**روش ۱۶**
- ۱۱۷.....از دقایق زندگی خود به نحو احسن استفاده کنید تمرین های عملی
- ۱۱۹.....**روش ۱۷**
- ۱۱۹.....برای موفقیت در فروش از قاعده ۸۰/۲۰ برای همه چیز استفاده کنید
- ۱۲۲.....تمرین های عملی
- ۱۲۳.....**روش ۱۸**
- ۱۲۳.....قیمت فروشتان را پر نگه دارید
- ۱۲۵.....قدرت مشتری
- ۱۲۶.....بازار خودتان را تقسیم کنید
- ۱۲۷.....اتلاف وقت
- ۱۳۱.....تمرین های عملی

۱۳۳		روش ۱۹
۱۳۳		اهداف درآمد و فروش خود را به طور
۱۳۳		کامل روشن کنید
۱۳۷		تمرین های عملی
۱۳۹		روش ۲۰
۱۳۹		قلمرو کاری خود را خوب مدیریت کنید
۱۴۲		تمرین های عملی
۱۴۳		روش ۲۱
۱۴۳		هفت راز موفقیت فروش را تمرین کنید
۱۴۳		راز موفقیت شماره ۱
۱۴۴		راز موفقیت شماره ۲
۱۴۴		راز موفقیت شماره ۳
۱۴۵		راز موفقیت شماره ۴
۱۴۵		راز موفقیت شماره ۵
۱۴۵		راز موفقیت شماره ۶
۱۴۶		راز موفقیت شماره ۷
۱۴۷		جمع بندی روش ها

پیش‌گفتار

این کتاب مخصوص فروشندگان خودباوری است که مشتاق افزایش سریع فروش و تقویت درآمدها می‌باشند. این کتاب برای کسانی نوشته شده که قصد دارند از لحاظ فروش در زمرة ۱۰ درصد بالای جدول رده‌بندی فروشندگان موفق باشند. هدف هر ایده رسیدن به فوق ستاره‌های فروش امروز و فردا است. انگیزه فروشندگان معمولاً دو چیز است: پول و موقعیت. آن‌ها می‌خواهند خیلی خوب بفروشند و از دست مردم سریع پول بگیرند و موفقیت‌شان را با اندازه درآمدها نسبت به دیگران می‌سنجند. این کتاب نشان خواهد داد که فروشندگان چگونه می‌توانند در هر دو زمینه به پیشرفت‌های شگرفی نائل شوند.

اکثر فروشندگان هرگز به صورت حرفه‌ای در زمینه‌ی فروشندگی آموزش ندیده‌اند. بیش از ۹۵ درصد از فروشندگان با آموختن دانش و مهارت اضافی می‌توانند فروش‌شان را افزایش دهند. گاهی اوقات با فوق ستاره فروش شدن فقط یک مهارت فاصله دارید. این کتاب به شما کمک خواهد کرد که آن مهارت را بشناسید و شروع به اجرا و تمرین آن مهارت کنید. گاهی اوقات سمینارها یا سخنرانی‌هایم را با پرسیدن این سؤال آغاز

می‌کنم، «چند نفر امروز در زمینه‌ی فروش کار می‌کنند؟» فقط چند نفر دستشان را بلند می‌کنند. کمی مکث می‌کنم و چند ثانیه بعد می‌پرسم «چه کسی در اینجا واقعا در زمینه‌ی فروش کار می‌کند؟»

ناگهان همه دستشان را بلند می‌کنند. کم‌کم دست همه بالا می‌رود و طوری که تمام افراد دستشان را بالا می‌برند. درست است همه کارشان فروشندگی است و مهم نیست که شما چه کار می‌کنید. تمام زندگی شما فرآیند پیوسته‌ای است از ایجاد ارتباط، مرادده، راضی کردن و تأثیرگذاری بر مردم. تنها پرسشی که باقی می‌ماند این است «در این زمینه چه قدر خوب کار می‌کنید؟»

توانایی شما در فروش محصولاتان به دیگران، علاوه بر عوامل دیگر، تعیین کننده‌ی موفقیت شما در زندگی و شغل شما است. اگر درآمد و موفقیت شما عملاً به فروش بستگی دارد، چرا اصول و راز و رمز فروش را یاد نگیرید تا بتوانید در زندگی‌تان تحول ایجاد کنید.

من این کتاب را برای شما نوشتم تا با مطالعه آن بتوانید خیلی سریع ایده‌ها و فنون کلیدی فروش را یاد بگیرید و باعث بهبود و تقویت نتایج حاصل شوید.

امروزه بیش از ۴۰۰۰ کتاب فقط در آمریکا در زمینه‌ی فروش نوشته است و تقریباً تمام آن‌ها ارزشمند هستند و همه‌ی این‌ها نشان از اهمیت علم فروش دارد.

این کتاب چه تفاوتی با سایر کتاب‌ها دارد؟

جواب این است که این کتاب در زمانی کوتاه و با روشی آسان شما را

به هدف می‌رسانند. در این کتاب بیست و یک اصل از مهم‌ترین اصول موفقیت در فروش را خواهید آموخت. من این اصول را در تعلیم بیش از ۵۰۰,۰۰۰ نفر فروشنده در بیست و سه کشور جهان کشف کرده‌ام. هر کدام از این استراتژی‌ها بارها مورد آزمایش و سنجش قرار گرفته‌اند. هر کدام از این ایده‌ها می‌توانند موجب تقویت فوری فروش و درآمد شما شوند.

وقتی شروع کردم به فروختن، این در و آن در زدم، از این اداره به آن اداره رفتم، با جواب‌های سرد تلفن‌ها روبه‌رو شدم، یک چیز یاد گرفتم و آن اصل لبه برنده (winning edge principle) بود. این اصل یکی از بزرگ‌ترین اصول موفقیت در هر زمینه‌ی زندگی، از جمله فروش، است.

این اصل می‌گوید: تفاوت‌های کوچک در توانایی و قابلیت در حوزه‌های کلیدی می‌تواند منجر به تفاوت‌های شگفت‌انگیز در نتایج شود.

بهبودهای کوچک در مهارت‌های مهم فروش، مانند مشتری‌یابی، معرفی کالا، پاسخ‌گویی به اعتراضات و ایرادها و بستن قرارداد فروش می‌توانند باعث افزایش حیرت‌آور در نتایج فروش شوند. این کتاب به این خاطر نوشته شده که شما را با فنون ویژه‌ای آشنا کند که با آن‌ها بتوانید موجب بهبود عملکرد و بازده فروش خود شوید. اینجاست که باید به ایده کلیدی دیگر موفقیت پرداخت: ضعیف‌ترین مهارت مهم شما مانع استفاده شما از سایر مهارت‌هایتان می‌شود و تعیین‌کننده‌ی نتیجه و درآمد شما است.

به عبارت دیگر، اگر در یک حوزه‌ی مهارت کلیدی مانند مشتری‌یابی یا بستن قرارداد فروش ضعیف باشید، یک ضعف به‌تنهایی بر نتایج فروش و درآمد شما تأثیرگذار خواهد بود. یک کمبود یا ضعف در توانایی شما

می‌تواند شما را از موفقیت بازدارد، مهم نیست که شما چه قدر در سایر زمینه‌ها خوب عمل می‌کنید.

از طرف دیگر، توانایی‌هایتان، شما را به جایی که امروز هستید رسانده است ولی ضعف‌های شما اکنون شما را از پیشرفت بیش‌تر بازداشته است. این کتاب به این خاطر نوشته شده که بتوانید با استفاده از ابزارهای فروش ارائه شده بر ضعف‌های مهمی که دارید فائق آیید. نخست باید این ضعف‌ها را بشناسید و دوم، باید از تمرین‌های عملی که موجب تقویت فوری شما در آن حوزه می‌شوند، استفاده کنید.

این کتاب هم‌زمان هم با مفاهیم داخلی فروش، قسمت روحی و معنوی، و هم با مفاهیم بیرونی فروش، روش‌ها و فنون عملی فروش سروکار دارد. وقتی در هر دو حوزه اصلاح و بهبود را شروع کنید، هم فروش و هم خودباوری شما با سرعت خارق‌العاده‌ای افزایش خواهد یافت. تنها تفاوت‌های کوچک در روش برخورد و توانایی و قابلیت‌ها شما را به عنوان فروشنده موفق از سایرین متمایز خواهد ساخت.

وقتی بیست و یک روش بزرگ را یاد می‌گیرید و به کار می‌بندید تا بتوانید یکی از فوق ستاره‌های فروش شوید، به سرعت به سمت قله‌ی موفقیت رشته‌ی کاری خود صعود خواهید کرد و آینده فروش شما نامحدود خواهد بود.

برایان تریسی