

ابرکسب تقدیم می‌کند:

به راحتی خوردن نون خامه‌ای

با رونمایی از مدل جدید «شتاب» در فروشندگی

نویسنده: علیرضا دشتبان

با تشکر از پدر و مادر عزیزم

سرشناسه	: دشتبان، علیرضا، ۱۳۷۰
عنوان و نام پدیدآور	: به راحتی خوردن نون خامه‌ای مشتری را تبدیل به خریدار کنیم با رونمایی از مدل جدید شتاب در فروشنده/ نویسنده علیرضا دشتبان.
مشخصات نشر	: مشهد: متخصصان، ۱۳۹۸.
مشخصات ظاهری	: ۱۱۲ ص. ۱۴/۵ × ۲۱/۵ س. م.
شابک	: ۹۷۸-۶۲۲-۶۸۴۱-۰۶-۱
وضعیت فهرست نویسی	: فیا
موضوع	: فروشنده
موضوع	: Selling
موضوع	: کسب و کار -- ارتباط
موضوع	: Business communication
موضوع	: بازاریابی
موضوع	: Marketing
رده بندی کنگره	: HF۵۴۳۸/۲۵
رده بندی دیویی	: ۶۵۸ / ۸۵
شماره ثبت‌نام	: ۵۷۵۱۳۱۷

ناشر:	انتشارات متخصصان
عنوان کتاب:	به راحتی خوردن نون خامه‌ای
نویسنده:	علیرضا دشتبان
نوبت چاپ:	اول / تابستان ۱۳۹۸
طراح و گرافیست:	حامد بنائی
شمارگان:	۱۰۰۰ نسخه
شابک:	۹۷۸-۶۲۲-۶۸۴۱-۰۶-۱
تلفن مرکز پخش:	۰۵۱-۳۷۲۳۸۵۳۲
پایگاه اینترنتی:	www.abarkasb.com
شبکه‌های اجتماعی:	abarkasb
قیمت:	۱۷ هزار تومان



ابركسب
مرجع آموزش فروشنده‌گی

فهرست مطالب

۹	قدم اول
۹	در جستجوی مشتری
۱۰	جاده‌ی آسفالت
۱۱	شیرین مثل دهن خامه‌ای
۱۱	مال «شاب» چیست؟
۱۳	نقشه‌ی گنج
۱۵	فصل اول: یک عاشق از وازلین بخورید!
۱۷	سقوط ابرها!
۱۸	پکیج رایگان
۱۹	شامپو شگفت‌انگیز
۲۰	روش اول: یک قاشق از وازلین بخورید!
۲۱	پسر اسباب‌بازی فروش
۲۲	محصول نامرئی
۲۲	روش دوم: این گاز به خاطر تبلیغات گروانه!
۲۴	کوه طلا
۲۵	عامل X در افزایش قیمت
۲۶	روش سوم: این آپارتمان سازه‌ی سبک دارد
۲۷	لباس شویی چی بخرم؟
۲۸	روش چهارم: کفش‌های مشتری را بپوشید
۲۹	چرا این آره، اون نه؟

- ۳۰ روش پنجم: یک قدم جلوتر از مشتری
 ۳۱ آیا ست می‌شه؟
 ۳۲ ۱. متقاعدسازی مشتری
 ۳۳ ۲. اعتماد به فروشنده
 ۳۵ د. تان بل بندرگاه سیدنی

- ۳۷ فصل دوم: بزرگترها بیشتر از بچه‌ها گریه می‌کنند!
 ۳۹ دینامیک آموزش
 ۳۹ ۱. بزرگترها بیشتر از بچه‌ها گریه می‌کنند!
 ۴۰ بزرگ‌ترین مسئله در فروش بازاریابی
 ۴۱ باتلاق بی‌مسئولیتی
 ۴۲ ۲. شکست شیرین
 ۴۳ درس چک برگشتی
 ۴۴ تاجر شکست ناپذیر
 ۴۴ ۳. کیسه‌ی خاکستری جادویی
 ۴۶ تماشاچیان بدبختی
 ۴۶ اولین مخالفین
 ۴۷ شبکه‌های انفرادی
 ۴۸ ۴. توهم خطرناک
 ۴۹ ۵. آتش درون
 ۵۱ تله‌ی یادگیری

- ۵۳ فصل سوم: ۷ راز ناشناخته در فروشندگی
 ۵۵ شعبده‌بازی فروشنده

- اولین آموزش کلیدی: خط کش اندازه گیری حرفه ای ها
۱. یک بار مصرف ها
- کلاهداران حرفه ای
۲. پسر عموهای طلافروش
۳. مشتری در جای خالی
- دومین آموزش کلیدی: بازی پیشگویی
- درس از شمشند از تاجر سنگ
- علائم مشتری خریدار
- سومین آموزش کلیدی: تله ی تئوری کوهنورد
- فرار از تله!
- چهارمین آموزش کلیدی: تله ی چاه عمیق و سطل آب
- حس روز اول
- پنجمین آموزش کلیدی: تئوری اسک و آگاهی
- شیرجه ی پرخطر
- ششمین آموزش کلیدی: تئوری جنگل تله ی
- این رو نگفتن!
- پارچه ی فیلافیل
- هفتمین آموزش کلیدی: تئوری نردبان تصور
- شباهت دوغ و ایزوگام
- فصل چهارم: مهم ترین سوال پول ساز در فروشنده گی
- جعبه ابزار فروشنده گی
- دسته ی اول: ابزارهای احساسی
۱. مطمئنم آدم خوبیه!

- ۷۹ اثر هاله‌ای چیست؟
- ۷۹ اثر دراکولا در فروشنده‌گی
- ۸۱ ۲. کفش‌ها حرف می‌زنند!
- ۸۱ ۳. با چه مدل مویی دیده می‌شوید؟
- ۸۲ ۴. گوش‌های آهن‌ربایی
- ۸۲ ۵. قدم زدن روی ماسه
- ۸۳ ۶. روش طلسمی سخنگو
- ۸۳ ۷. روش ۲ ثانیه‌ای علایی
- ۸۴ ۸. یک ابزار ساده ولی ارزشمند
- ۸۵ ۹. اثر جبران پداف
- ۸۶ بفرمایید چای تازه دم!
- ۸۷ ۱۰. دوست کیست؟
- ۸۹ ۱۱. آب مقطر عجیب!
- ۹۰ دنباله‌روی اجتماعی
- ۹۱ ۱۲. بدن دروغ نمی‌گوید!
- ۹۲ دسته‌ی دوم: ابزار منطقی
- ۹۳ راز جعبه‌ی سیاه
- ۹۵ کپسول اکسیژن فروشنده
- ۹۶ قول قدرتمند
- ۱۰۰ مهم‌ترین سوال پول‌ساز
- ۱۰۴ قیمت دادن ممنوع!
- ۱۰۵ ۵ قانون حیاتی طراحی سوال
- ۱۱۱ متشکرم!