

سوپراستار فروش شوید

برایان تریسی

مترجم: طیبہ الفت

سرشناسه: تریسی، برایان، ۱۹۲۲-م.
 عنوان و نام پدیدآور: سوپر استار فروش شوید، ۲۱ روش عالی برای فروش بیشتر، سریع تر، و آسان تر در بازارهای
 رقابتی / برایان تریسی، مترجم: طیبه الفت.
 مشخصات نشر: قم: آراستگان، ۱۳۹۸.
 مشخصات ظاهری: ۹۶ ص. ۲۷/۵۰×۱۴/۵۰ س. م.
 شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۶۹۲۶-۱۹-۵
 وضعیت فهرست نویسی: فیا
 عنوان دیگر: ۲۱ راه موفقیت: ستارگان بزرگ فروش جهان (ستاره بزرگ فروش شوید)
 موضوع: فروشندگی / فروشندگان
 شناسه افزوده: الفت، طیبه، مترجم
 رده بندی کنگره: ۱۳۹۸ ب۴۶۸ ت/ HF۲۵۲
 رده بندی دیویی: ۶۵۸/۹۵
 شماره کتابشناسی ملی: ۳۷۶۹۶۳



انتشارات آراستگان

سوپر استار فروش شوید

- نویسنده: برایان تریسی
- مترجم: طیبه الفت
- ناشر: آراستگان
- چاپ: گلها
- نوبت چاپ: اول ۱۳۹۸
- قطع: رقی / ۱۱۲ صفحه
- شمارگان: ۵۰۰ جلد
- شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۶۹۲۶-۱۹-۵
- قیمت: ۲۲۰۰۰ تومان

مرکز پخش:

کتاب بهزاد

۰۹۱۲۹۲۸۲۹۳۷

۰۹۱۹۱۵۲۱۵۹۵

تقدیر و تشکر

این کتاب را به دوست و همکار تجاری ام ایب مولر که یک کارآفرین فوق العاده،
یک فروشنده حرفه ای و مدیر اجرایی عالی و از هر نظر یک انسان خوب است،
تقدیم می کنم.

www.ketab.ir

.... فهرست مطالب

مقدمه	۱۵
فصل اول: به بهترین بود متعهد شوید	۲۱
فصل دوم: طوری عمل کنید که از دسترس دست غیرممکن است	۲۴
فصل سوم: با تمام وجود در کار خود شغاف باشید	۲۷
فصل چهارم: خود را در جایگاه یک حرفه‌ای واقعی قرار دهید	۲۹
فصل پنجم: برای هر تماس تلفنی کاملاً آماده باشید	۳۳
آنالیز پیش از تماس تلفنی	۳۳
تعیین اهداف پیش از تماس تلفنی	۳۴
آنالیز بعد از تماس تلفنی	۳۵
فصل ششم: خود را متعهد به یادگیری مداوم کنید	۴۱
رهبران مطالعه می‌کنند	۳۹
گوش دهید و یاد بگیرید	۴۰
از متخصصان یاد بگیرید	۴۳
قانون ۳٪ را تمرین کنید	۴۴
فصل هفتم: مسئولیت کامل تمام نتایج را بر عهده بگیرید	۴۶

فصل هشتم: در مبانی فروش استاد شوید ۴۹

مدل AIDA برای فروش ۴۹

مشتری بالقوه را ترغیب کنید به شما گوش کند ۵۰

مشتری بالقوه را علاقمند کنید ۵۱

تمایل به خرید را برانگیزانید ۵۱

بستن فروش ۵۲

فصل نهم: روان بلند مدت را پایه ریزی کنید ۵۴

فصل دهم: یک محصول ارتقای مالی باشید ۵۷

فصل یازدهم: برای تمام مشتریان از فروش آموزشی استفاده کنید ۶۱

به مشتری نشان دهید ۶۲

برای مشتری تعریف کنید ۶۲

فصل دوازدهم: در ارتباط با هر مشتری، نقوه، اعتباری کلان برای خود ایجاد کنید ... ۶۵

شما کلید فروش هستید ۶۷

۱. برای موفقیت لباس بپوشید ۶۷

۲. مناسب موقعیت لباس بپوشید ۶۸

۳. اکسسوری می تواند به شما کمک کند یا آسیب بزند ۶۹

۴. نگرش ذهنی مثبت ۶۹

بازارزش ترین دارائی شما ۶۹

آن را مکتوب کنید ۷۰

تمام کسب وکارها در واقع نمایش کسب وکارند ۷۰

بر ارزش تأکید کنید ۷۱

فصل سیزدهم: انتقادات را بطور مؤثر مدیریت کنید ۷۳

روش چشم‌پوشی کردن ۷۴

فصل چهاردهم: موضوع قیمت را حرفه‌ای مدیریت کنید ۷۸

فصل پانزدهم: بدانید چگونه فروش را ببندید ۸۴

فصل شانزدهم: از هر دقیقه بیشترین استفاده را ببرید ۸۸

فصل هفدهم: قانون ۲۰/۸۰ را برای همه چیز بکار ببرید ۹۲

فصل هجدهم: قیف فروش خود را پر نگه دارید ۹۵

فصل نوزدهم: اهداف مشخص برای فروش و درآمد تعیین کنید ۹۸

فصل بیستم: قلمرو مدیریت بخوبی مدیریت کنید ۱۰۲

فصل بیست و یکم: هفت راز موفقیت در فروش را تمرین کنید ۱۰۵

جمع‌بندی ۱۰۸