

به نام خداوند جان و خرد

رازهای یک اسطوره فروش

نویسنده:

مایک دالین

مترجم:

سیمین دخت فنائیان



انتشارا
ظاهریان

سرشناسه: کاپلان، مایک، ۱۹۱۸ - م.

Kaplan, Mike

عنوان و نام پدیدآور: رازهای یک اسطوره فروش / نویسنده مایک کاپلان؛ مترجم سیمین دخت فنائیان.

مشخصات نشر: تهران: طاهریان، ۱۳۹۹.

مشخصات ظاهری: ۲۴۰ ص.

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۷۱۲۶-۰۷-۵

وضعیت فهرست نویسی: فیا

یادداشت: عنوان اصلی: Secrets of a Master closer : a simpler, easier, and faster way to sell

anything to anyone, anytime, anywhere.

موضوع: فروشندگی

موضوع: Selling

موضوع: استراتژی بازرگانی

موضوع: Negotiation in business

موضوع: سبک و فنون کسب و کار

موضوع: Success in business

شناسه افزودن: فنائیان، سیمین دخت، ۱۳۴۸ - مترجم

رده بندی کنگره: HF ۳۸/۲۵

رده بندی دیویی: ۶۵۸/۸۵

شماره کارشناسی ملی: ۱۰۸۹۲۶۴



انتشارات طاهریان

«رازهای یک اسطوره فروش»

• مؤلف: مایک کاپلان • مترجم: سیمین دخت فنائیان

• ناشر: انتشارات طاهریان • نوبت چاپ: اول • سال چاپ: ۱۳۹۹

• تیراژ: ۱۰۰ جلد • تایپ، صفحه بندی و طرح جلد: آرزو خسروپور • قیمت: ۳۸۰۰۰ تومان

• چاپ و صحافی: اسلامی • شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۷۱۲۶-۰۷-۵

آدرس: میدان انقلاب، خیابان کارگر جنوبی، خیابان لبافی نژاد، پلاک ۲۶۶، صبحه چهارم، واحد ۱۱

تلفن: ۶۶۹۷۰۷۶۷-۶۶۳۹۲۷۳۳ تلفکس: ۶۶۹۷۴۱۵۲ www.Taherianpress.com

با تشکر از همراهی هوشمندانه شما خواننده محترم، به اطلاع می‌رساند برای

بهره‌گیری از تسهیلات و خدمات نوین حمایتی انتشارات طاهریان و همچنین

شرکت در قرعه‌کشی خوانندگان ویژه مجموعه کتاب‌های به سوی موفقیت، لطفاً حتماً

عدد ۱ را به شماره ۶۶۴۹۲۷۳۳-۱۰۰۰۰ ارسال کنید تا یکی از برندگان ما باشید.

فهرست:

- فصل ۱: فروش چیست؟ ۹
- فصل ۲: سه نوع فروشنده ۱۹
- فصل ۳: معرفی ۲۹
- فصل ۴: تعیین صلاحیت ۵۵
- فصل ۵: پیدا کردن مشکلات ۶۵
- فصل ۶: مقدمه چینی برای عرضه کردن ۷۷
- فصل ۷: عرضه ۸۵
- فصل ۸: ایجاد فرصت برای بستن قرارداد فروش ۹۷
- فصل ۹: زمان بستن قرارداد فروش ۱۱۱
- فصل ۱۰: چگونگی بستن قرارداد فروش ۱۱۹
- فصل ۱۱: مخالفت‌ها ۱۳۷
- فصل ۱۲: محدوده آسایش مشتری احتمالی ۱۶۷
- فصل ۱۳: سرنخ‌های تشخیص مشتری بلقوه ۱۷۵
- فصل ۱۴: سرنخ‌های تشخیص مشتری بلقوه ۱۹۵

فصل ۱۵: شخصیت تمام کننده..... ۲۱۳

فصل ۱۶: هنگامیکه به کمک نیاز دارید..... ۲۲۳

فصل ۱۷: سخن آخر..... ۲۳۵

www.ketab.ir

مقدمه

چرا این کتاب را بخوانیم؟

فروش این گونه تعریف شده است:

عمل ترغیب کردن یا متقاعد کردن کسی برای خریدن محصول، خدمات یا ایده و نقشه‌ی شما.

توانایی شما برای فروش با توانایی شما برای ترغیب یا متقاعد کردن دیگران تعیین می‌شود.

کسانی که می‌خواهند توانایی فروش خود یا توانایی‌های دیگران را برای فروش افزایش دهند، باید این حساب را بخوانند.

این شامل فروشندگان تازه‌کار، فروشندگان کهنه‌کار، مدیران فروش، کارآموزان فروش، مذاکره‌کنندگان، سرمایه‌گذاران و صاحبان مشاغل است.

اطلاعات درج شده در این کتاب حاصل سال‌ها تجربه‌های فروش شخصی خودم و همین‌طور تجربه‌های من در آموزش هزاران تن در فروش است. من در این راه نه تنها منابع اطلاعاتی بی‌شماری برای کشف بنیادهای واقعی فروش موفقیت‌آمیز را به دقت بررسی کرده‌ام، هم‌چنین هر چیزی در این کتاب آمده قبلاً آزمایش و ثابت شده است. این است آنچه من برای متصدی فروش شماره‌ی یک شدن در صنعت خود

و دو برابر کردن درآمد فروش خود در هر سال در طی چهار سال آموخته و به کار بردم. من بعدها یکی از پیشروترین شرکت‌های فروش در حال رشد در ایالات متحده را با آموزش دادن کارمندان فروش خود در همان اصول بنیاد نهاده و ساختم.

وای که من تازه در فروش آغاز به کار کرده بودم، نه هیچ آموزشی از قبل داشتم، نه توانایی ذاتی برای ترغیب کردن دیگران داشتم، من برای مشاهده و رقابت و برابری جستن در آنچه دیگر متصدیان فروش موفق انجام می‌دادند، دست‌مزدی بر توانایی خود بودم. در همین حال که این به من برای شروع کمک می‌کرد، سرانجام فهمیدم که حقه‌های بسیاری برای تجارت جمع کرده بودم و واقعاً بدون دانستن پایه‌های اساسی فروش، تدبیر می‌کردم. می‌خواستم به پتانسیل کامل خود برسم، می‌دانستم که باید درباره‌ی شکست و فاصله در معلومات خود کاری انجام دهم.

بنابراین من جست‌وجوی کشف بنیادهای اساسی را آغاز کردم که به طور درستی این حقه‌ها، تدبیرها و عبارت‌هایی که حفظ کرده بودم و به طور ماشینی هر روز از بر می‌خواندم و انجام می‌دادم. من می‌خواستم بدانم که چرا آن‌ها جواب می‌دهند. می‌خواستم فروش را به یک سبک علمی‌تر بفهمم. هم‌چنین نقشه‌ی جاده‌ای می‌خواستم که مسیر دقیق برای انجام هر فروشی را طرح کند و می‌خواستم تا هر قدم و هدف حقیقی آن را با جزئیات بدانم. می‌خواستم یک نابغه فروش شوم و به طور کامل درآمد خود را کنترل کنم. می‌خواستم بهترین متصدی فروشی شوم که می‌توانستم.