

قوانین طالیه فروش

زیان تریسی

www.ketab.ir



سرشناسه	:	تریسی، برایان، ۱۹۶۴ - م.
عنوان و نام پدیدآور	:	Tracy, Brian
مشخصات نشر	:	قوانین طلایی فروش/ برایان تریسی ؛ مترجم ثریا کریمی.
مشخصات ظاهری	:	تهران : زبده ، ۱۳۹۸.
شابک	:	[۸۳] ص. ؛ ۲۱/۵×۱۴/۵ س.م.
وضعیت فهرست نویسی	:	۱۷۰۰۰۰ ریال-۲۸۰۸-۶۹۶۱-۶۲۲-۹۷۸
یادداشت	:	فایا
یادداشت	:	The 21 absolutely unbreakable laws of negotiating. عنوان اصلی:
یادداشت	:	کتاب حاضر نخستین بار با عنوان "۲۱ قانون شکستناپذیر مذاکره" و سپس با عناوین مختلف توسط ناشران متفاوت در سالهای مختلف منتشر شده است.
یادداشت	:	عنوان دیگر : ۲۱ قانون طلایی فروش .
عنوان گزیده	:	۲۱ قانون شکستناپذیر مذاکره.
عنوان گسترده	:	ببست و یک قانون طلایی فروش: این قوانین باعث می شود که فروش بیشتر، سریعتر و آسان تر در بازار های دشوار به دست آورید.
موضوع	:	بست و یک قانون طلایی فروش .
موضوع	:	موبت در کسب و کار
موضوع	:	Success in business
موضوع	:	مذاکره ، بازرگانی
موضوع	:	Negotiation in business
موضوع	:	کارآفرینی - جنبه های روان شناسی
موضوع	:	Entrepreneurship -- Psychological aspects
موضوع	:	مذاکره -- جنبه های روان شناسی
موضوع	:	Negotiation -- Psychological aspects
شناسه افزوده	:	کریمی، ثریا، ۱۳۷۹ مترجم
رده بندی کنگره	:	۱۳۹۷ ۹۷ پ ۴/ت ۴۵۳۸۶ H۳
رده بندی دیویی	:	۶۵۰/۱
شماره کتابشناسی ملی	:	۵۲۵۳۲۸۸

شناسنامه کتاب

عنوان: قوانین طلایی فروش

نویسنده: برایان تریسی

مترجم: ثریا کریمی

ناشر: زبده

چاپ نهم، زمزم

نوبت چاپ: ۱۳۹۸ / ۱

شماره نسخه: ۱۰۰

قیمت: ۱۰۰۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۶۱۲-۶۹۹۱-۲۸-۸

موازن بخش:

دفتر فروش: تهران، خیابان دکتر شریعتی، کوچه امامزاده، روبروی فرهنگسرای

آفتاب، پلاک ۹، طبقه ۵، جلد ۱، همراه: ۰۹۱۲۳۳۵۸۱۱۱

فهرست مطالب

۸	مقدمه
۱۰	قانون ارزش شخصی
۱۴	قانون حدال تاس
۱۶	قانون دستیابی هر چه بيشت
۲۰	قانون بلند پروازی
۲۴	قانون منفعت شخصی
۲۸	قانون امکانات و احتمالات نامحدود
۳۲	قانون آینده‌نگری
۳۶	قانون کلی معامله
۳۸	قانون برنده شدن یا عدم معامله
۴۰	قانون چهار
۴۶	قانون اولویت زمان
۵۰	قانون شرایط و ضوابط

۵۴..... قانون اشتیاق

۵۶..... قانون اختیار

۵۸..... قانون معکوس سازی

۶۰..... قانون آمادگی

۶۴..... قانون زمانبندی

۶۸..... قانون قدرت

۷۴..... قانون مقابل و مثل

۷۸..... قانون نشان و نشانی از معامله

۸۲..... قانون مرحله نهایی

۸۴..... خلاصه مطالب قوانین گروه

مقدمه

توانایی در تعامل با دیگران، ارتباط برقرار کردن، متقاعد کردن و معامله کردن با آنان، معیاری است برای تعیین میزان درآمد شما و آنقدر ارزش دارد که برای بهتر بودن در این موارد همکاری که برایتان ممکن است انجام دهید.

از جهتی، زندگی روزمره یک جور معامله است. همیشه به نحوی در حال معامله هستید. هنگامی که با اتومبیل‌تان از جایی به جای دیگر می‌روید، با ترافیک کنار می‌آید، یک سری افراد اجازه می‌دهید که از شما سبقت بگیرند و بعضی وقتها شما از آنها سبقت می‌گیرید، به نوعی دارید معامله می‌کنید. هنگامی که به یک ترافیکی می‌روید، باز هم در حال معامله هستید. اول از همه برای اینکه می‌زی بگذرید و بعد با انتخاب یک میز که بیش از سایر میزها آن را دوست دارید، زندگی کاری و در تمام کارهایی که انجام داده‌اید و نداده‌اید به نحوی معامله می‌کنید. شما در طول روز بر سر قیمت‌ها، شرایط، برنامه‌ها، استانداردها و میزان مورد حزن دیگر معامله می‌کنید و این روند هیچگاه پایان ندارد.

سؤال اصلی این نیست که آیا معامله می‌کنید یا نه. بلکه سؤال این است: «تا چه اندازه معامله‌کننده خوبی هستید؟»

یکی از اصلی‌ترین مسئولیت‌های شما در زندگی این است که یاد بگیرید چگونه بتوانید به نفع خودتان با طرف مقابلتان معامله کنید. و حقیقت این

است که اگر در معامله با دیگری بهتر از او باشید خیلی سریع تر و آسان تر می‌توانید به آنچه می‌خواهید برسید.

۲۱ قانون غیرقابل نقض برای معامله کردن وجود دارد که می‌توانید یاد بگیرید و تمرین کنید و این قوانین باعث می‌شود آنچه را که می‌خواهید بهتر، سریعتر و آسانتر از قبل به دست آورید و اگر پیوسته از این قوانین استفاده کنید می‌توانید تمام جنبه‌های زندگی‌تان را بهبود بخشید.

www.ketab.ir