



مدیر حرفه‌ای

۳۸+۱ اصل طلایی برای خط مقدم کسب و کار شما

سید علی علم خواه

تقدیم به:

از طرف:

یه غذا رو میخوری تمام میشه
اما کتاب لذتش همیشه همراهت هست



سرشناسه: علم‌خواه، سید علی، ۱۳۵۷-

عنوان و نام پدیدآور: مدیر حرفه‌ای: ۳۸+۱ اصل طلایی برای خط مقدم کسب و کار شما / سیدعلی علم‌خواه؛ ویراستار لیلا احمدی‌کمرپش‌تی.

مشخصات نشر: قم: افروغ، ۱۴۰۰.

مشخصات ظاهری : ۹۹ ص.؛ ۲۱/۵×۱۴/۵ س.م.

شابک: ۲۹۰۰۰۰۰ ریال ۹-۶-۹۸۴۶۰-۹۷۸ :

وضعیت فهرست نویسی: فیپا

عنوان دیگر: ۳۸+۱ اصل طلایی برای خط مقدم کسب و کار شما.

عنوان گسترده: سی و هشت بعلاوه یک اصل طلایی برای خط مقدم کسب و کار شما.

موضوع: موفقیت در کسب و کار

Success in business

مدیریت فروش

Sales management

رده بندی کنگره ۵۳۸۶۲۴

رده بندی دیویی ۱/۶۵۰

شماره کتابشناسی ملی ۸۵۵۶۵۱۷

مدیر حرفه ای

نویسنده: سید علی علم‌خواه

ناشر: افروغ

ویراستار: لیلا احمدی کمرپشتی

طراح جلد: جمال سرور سندان

صفحه آراء: نجمه بهروز

سال و نوبت چاپ: اول/۱۴۰۰

شابک: ۹-۶-۹۸۴۶۰-۹۷۸

قیمت: ۲۹ هزار تومان

تیراژ: ۱۰۰۰ جلد



آدرس انتشارات

افروغ: پردیسان- بلوار

بهشت-خیابان ملت-

ساختمان کرانه ۴-

واحد ۹- تلفن:

۰۹۳۳۳۰۳۸۶۹۰

۰۹۱۲۷۵۳۴۶۸۳

کلیه حقوق این اثر برای مؤلف محفوظ است.

فهرست مطالب

مقدمه	۱۵
۱. اهمیت صندوقدار و مدیر حرفه‌ای	۱۹
۲. لباس و وضعیت ظاهری صندوقدار و مدیر حرفه‌ای	۲۱
۳. مزاج‌ها و طبع‌شناسی	۲۱
انواع مزاج‌ها	۲۲
مزاج مناسب‌تر برای صندوقدار و مدیر حرفه‌ای	۲۳
جواب یک پرسش دویلهو و مبهم	۲۴
۴. از افراط و تفریط در گفت‌وگو و وضعیت ظاهری خودداری کنید ..	۲۵
۵. اهمیت گفت‌وگوی سالم و دوطرفه	۲۶
نخستین برخورد و گفت‌وگو	۲۶
۶. اگر به کاتالوگ و منو و بروشور محصولاتان اشراف دارید، نیمی از فروش را برده‌اید.	۲۸
۷. پیشنهادتتان را با تدبیر و درایت نسبت به اعضا و شرایط بدهید ..	۳۰
۸. همان اول کار سریع پیشنهاد ندهید	۳۳
۹. استفاده از کلمات منفی در گفت‌وگو، ممنوع است	۳۴
۱۰. تکنیک ایجاد جذبه و یادآوری	۳۵
اشتباهی مرسوم و بزرگ	۳۵
۱۱. از افراط و تفریط در احوال‌پرسی خودداری کنید	۳۷
یک خاطره	۳۷
۱۲. استفاده غیرضروری از تلفن همراه و تلفن ثابت ممنوع است	۳۹
۱۳. در هنگام شلوغی، به همه توجه کنید	۴۱

۱۴. اصل تمرکز داشتن ۴۳
۱۵. اصل تولید و انتشار ۴۴
۱۶. اصل لبه پیروزی ۴۶
- خاطره‌ای جالب ۴۷
۱۷. اشتباه بزرگ بعضی از مدیران ۵۰
- درس‌آموزی و کسب تجربه از برندها ۵۰
۱۸. همواره لبخند بر لب داشته باشید ۵۴
۱۹. از گفت‌وگوی غیرکاری خودداری کنید ۵۵
۲۰. تکنیک برد برد ۵۶
۲۱. بازاریابی عصبی ۵۸
۲۲. روان سخن بگویید ۵۹
۲۳. در استفاده از کلمات، نوع داشته باشید ۶۰
- گفت‌وگوی والیبالی ۶۰
۲۴. از بالاترین قیمت پیشنهاد دهید ۶۴
۲۵. دو تا سه پیشنهاد بیشتر ندهید ۶۵
۲۶. در پیگیری برای فروش، اصرار نکنید ۶۶
۲۷. تخریب رقیب در هر شرایطی ممنوع است ۶۸
۲۸. هیچ وقت محصولی را به دلیل محصول دیگر خراب نکنید ۷۱
۲۹. در لحظه برای انتقاد مشتری خاطره‌ای خوش ایجاد کنید ۷۵
- اشتباه بزرگ ۷۷
۳۰. خودتان را برای پرسش‌های احتمالی آماده کنید ۷۸
۳۱. آیا همیشه حق با مشتری است؟ ۷۹
۳۲. تهدیدها را به فرصت تبدیل کنید ۸۰
۳۳. تا جایی که می‌توانید در حرفه خود ورزیده شوید ۸۳

مقدمه

سیدعلی علم‌خواه هشتم مشاور و آگاه به امور کسب‌وکار. با دوره‌هایی که گذرانده‌ام و سرمایه‌گذاری‌ای که روی خودم کرده‌ام تا به حال توانسته‌ام به افراد زیادی کمک کنم تا شغلشان را متحول کنند و درآمد و فروش برند و کسب‌وکارشان را افزایش دهند.

از آنجاکه این مجموعه به صورت زنجیره‌ای به هم متصل شده، بهتر است آن را پشت سر هم و به هم پیوسته دنبال کنید. خوانندگان گرامی، هرگز این نکته مهم را فراموش نکنید که رمز موفقیت شما در یادگیری، نوشتن و ثبت کردن است. ثبت کردن عمق یادگیری را افزایش می‌دهد و سبب ملکه شدن در ذهن و ثبات مغزی برای بهتر عمل کردن می‌شود.

دارن هاردی در کتاب *ثر مرکب* بیان می‌کند انسان‌های بزرگ و موفق ثبت‌کنندگان بزرگی هستند. لذا در هنگام مطالعه این کتاب حتماً قلم و کاغذ به همراه داشته باشید، چراکه در مراجعات بعدی با مروری ساده و معمولی خواهید توانست تمام دستاوردهای گذشته کتاب را به راحتی مرور و درک کنید.

کتاب حاضر می‌تواند به شما کمک کند تا با یادگیری نکته‌های ریز و عمل به آن‌ها، تمام مشتریان را به سوی خود جلب کنید.