

لورنزو، دیوید وی. Lorenzo, David V.

فروش در ۶۰ ثانیه: نظامی بنیادین برای ایجاد روابط عمری با مشتری در یک چشم به هم زدن / نویسنده دیوید لورنزو؛ ترجمه مهدی قراچه‌داغی؛ ویراستار محمد علی‌پور.

تهران: نسل نواندیش، ۱۳۹۹.

۲۳۲ ص.؛ ۱۴/۵×۲۱/۵ س.م.

۹۷۸-۶۲۲-۲۲۰-۱۶۲-۳

فیچا

The 60 second sale: the ultimate system for building lifelong client relationships in the blink of an eye, 2018

فروشنده

Selling

مشتری‌شناسی

Customer relations

مدیریت فروش

Sales management

قراچه‌داغی، مهدی، ۱۳۳۶ - مترجم

علی‌پور، محمد، ویراستار

۹۷۸-۶۲۲-۲۲۰-۱۶۲-۳

۶۵۸/۸۵

۶۱۱۶۸۳۱

فروش در ۶۰ ثانیه

نویسنده: دیوید لورنزو

ترجمه: مهدی قراچه‌داغی

ویراستار: محمد علی‌پور

بازخوان نهایی: نسترن حسین‌پور

صفحه‌آرا: افسانه حسن‌بیگی

طراح جلد: سمانه محمدی

ناشر: نسل نواندیش

شمارگان: ۱۰۰۰ جلد

نوبت چاپ: اول

سال چاپ: ۱۳۹۹

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۲۲۰-۱۶۲-۳

ISBN: 978-622-220-162-3

کتاب‌های مورد نیاز خود را از فروشگاه انتشارات نسل نواندیش تهیه فرمایید.

نشانی فروشگاه نسل نواندیش: میدان ولیعصر - ابتدای کریمخان - پلاک ۳۰۸

تلفن: ۹ - ۸۸۹۴۲۲۴۷

www.naslenowandish.com

info@naslenowandish.com



NasleNowAndish

انتشارات نسل نواندیش

https://telegram.me/naslenowandish

فهرست

- چگونه از این کتاب استفاده کنیم؟ ۱۱
- مقدمه: این نویسندگان به کی است؟ چرا باید این کتاب را بخوانم؟ ۱۹
- فصل ۱: هرگز مسئله درباره قلم نرود ۲۷
- فصل ۲: اولین ۶۰ ثانیه، لحن شما را برای یک عمر مشخص می کند ۴۳
- فصل ۳: سیستم رایپورماکس ۶۳
- فصل ۴: مشتری جمع کنید و پول بگیرید ۸۷
- فصل ۵: روش های عجولانه را کنار بگذارید ۱۰۱
- فصل ۶: به جایی که پول هست توجه کنید ۱۲۳
- فصل ۷: موضوع انتشار ۱۳۹
- فصل ۸: مکانی برای مطالب شما: استفاده از اینترنت ۱۴۷
- فصل ۹: رسانه جامعه گریز ۱۵۷
- فصل ۱۰: عمل، مهم تر از حرف است ۱۶۷

- فصل ۱۱: چگونه شبکه‌سازی کنیم..... ۱۸۳
- فصل ۱۲: مشتریان بالقوه واجد شرایط، مشتریان کیفی می‌آورند..... ۱۹۷
- فصل ۱۳: دری را باز کنید و معامله را قطعی نمایید..... ۲۱۵
- فصل ۱۴: پایان یک شروع..... ۲۲۷

www.ketab.ir

مقدمه:

این نویسنده چه کسی است؟ چرا باید این کتاب را بخوانم؟

برقراری تماس سرد تلفنی و به‌زور خود را در دفتر کار یا اتاق‌نشیمن مشتری بالقوه جای دادن، تولید فضای خصمانه و شرایطی از بی‌اعتمادی می‌کند که قبل از قطعی کردن فروش باید بر آن غلبه کنید. با این روش‌های امتحان‌شده، شما در مسیر خلاق جریان آب در شرایط سختی کنید که جریان آب بسیار شدید است و شما کیسه‌ای پر از قلوه‌سنگ به کم‌تان می‌دهد.

فروش تغییر کرده است.

ترندهای فروش از همان دقیقه نخست، رابطه میان خریدار و فروشنده را خراب می‌کند. این کتاب نظامی به دست شما می‌دهد تا رابطه سودمند و برای تمام مدت عمر ایجاد کنید. خواه شما با یک مصرف‌کننده متنوع صحبت کنید یا قصد فروش به مدیر ارشد در شرکت‌های فورچون ۵۰۰ را داشته باشید، این راهنمای قدم‌به‌قدم به شما کمک می‌کند تا درها را باز، فروشتان را قطعی و درآمد بیشتری کسب کنید. این عالی بودن روش فروش در ۶۰ ثانیه را نشان می‌دهد. باید بتوانید در ۶۰ ثانیه نشان دهید و تجارت خود را بسازید.

روابطی که با استفاده از این نظام ایجاد می‌کنید و ما در این کتاب آن را شرح داده‌ایم، فضایی خلق می‌کند که به شما امکان می‌دهد در ۶۰ ثانیه فروش کنید.

وقتی من برای مدیران ارشد شرکت‌ها سخنرانی می‌کنم، یا وقتی برای ۵۰ فروشنده حرفه‌ای حرف می‌زنم، یا وقتی به اتاق رئیس هیئت‌مدیره می‌روم، دو سؤال برای تمام کسانی که خیره به من نگاه می‌کنند پیش می‌آید:

• این شخص کیست؟

• چرا باید به حرف‌های او گوش بدهم؟

۶۰ ثانیه فرصت دارم که به این سؤال جواب بدهم، در غیر این صورت در ردیف بازندگان قرار می‌گیرم.

اسم من دیو ارزو است و اطلاعاتی که می‌خواهم با شما در میان بگذارم، به شما کمک می‌کند که به درآمد خود بیفزایید و هر شب سر وقت به خانه بروید و سر وقت شام بخورید.

اگر پول را دوست دارید، هر می‌خواهید زندگی‌تان را کنترل کنید، کمی وقت صرف کنید و این مقدمه را بخوانید.

چگونه این برنامه شروع شد؟

در سال ۲۰۰۳ من یکی از شرکای سازمان نالوپ بودم. گالوپ یک شرکت مشاور مدیریت بین‌المللی است. یکی از روزها رئیس‌م به اتاق من آمد، روی صندلی روبه‌روی من نشست و گفت: «دیوید، گوش کن. کاری هست که می‌خواهم تو انجام بدهی. این کار برای من به‌راستی جنبه شخصی دارد».

همان‌طور که نشسته بودم، کمی به سمت او متمایل شدم. در ماجرای برایم شرح داد که در آن برادر زن سابقش، مردی که خواهر او را طلاق داده بود، یکی از مشتریان باارزش او را دزدیده بود.