

۲۱۲۷۲۵۸

اوج موفقیت در فروش و ایجاد رابطه با خریدار

جلد دوم

مست در موفقیت در فروش، چهار زمان طلایی
پاسخ به شکایات، هفت تکنیک قطعی نمودن
فروش اصول دقایق شش قانون و...
همچنان که بد در زندگی شخصی

برایان تریسی
مایکل تریسی

ترجمه و ویرایش:

سوسن باباگی

سرشناسه : تریسی، برایان، ۱۹۴۴ - م.
 Tracy, Brian
 عنوان و نام : اوج موفقیت در فروش و ایجاد رابطه با خریدار قابل استفاده در
 پدیدآور : تجارت داخلی... / برایان تریسی، مایکل تریسی؛ ترجمه و ویرایش
 سوسن باباگپ.
 مشخصات نشر : تهران: کاکتوس، ۱۳۹۹.
 مشخصات ظاهری : ۲۰۰ ص. ۵/۱۴×۵/۲۱ س.م.
 شابک : ج. ۹۷۸۲-۹۷۲۲-۶۱۱۸۱۹-۴
 وضعیت نشر : فینا
 یادداشت : فهرست نویسی بر اساس جلد دوم.
 یادداشت : عنوان اصلی: simple Unlimited sales success ۱۲
 steps for selling more than you ever thought
 possible [۲۰۱۴].
 یادداشت : جدول کتاب حاضر در سال ۱۳۹۷ به صورت مستقل توسط
 همپایان منتشر شده است.
 موضوع : فروش
 موضوع : g
 شناسه افزوده : تریسی، مایکل
 شناسه افزوده : Tracy, Michael
 شناسه افزوده : باباگپ، سوسن، ۱۳۴۷ - مترجم، ویراستار
 شماره کتابشناسی : ۶۲۴۳۷۹۰
 ملی :



انتشارات کاکتوس

اوج موفقیت در فروش و ایجاد رابطه با خریدار (جلد دوم)

برایان تریسی و مایکل تریسی

مترجم و ویراستار: سوسن باباگپ

babagapsusan@gmail.com

نوبت چاپ اول: ۱۳۹۹

تعداد صفحات: ۲۰۸ رقی

تیراژ: ۱۰۰۰

قیمت: ۳۰۰۰۰۰ ریال

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۶۱۱۸-۱۹-۴

شابک دوره: ۹۷۸-۶۲۲-۶۱۱۸-۲۰-۰

فهرست

۷	سخن ناشر
۹	دکتر سالار معینی کرمانشاهی
۱۱	پیش از آغاز
۱۷	فصل ششم
۱۷	شناختن نیازها
۱۹	فصل ششم
۱۹	شناسایی نیازها
۲۲	توانایی و تمایل به پرداخت
۲۳	سوالات مقدماتی مناسب
۲۶	مایکل ترپسی
۲۶	تمرینات کاربردی و عملی
۳۹	فصل هفتم
۳۹	بازتاب رفتار مشتری
۴۱	فصل هفتم
۴۱	بازتاب رفتار مشتری
۴۲	چه عواملی مشتری را به خرید وامی دارد؟
۴۳	شاخص رابطه دوستانه
۴۵	نیروی مقابله به مثل
۴۶	سه فرم و قالب عمل متقابل (بدهستان)
۴۸	مرکز و هسته نیازهای مشتری را هدف بگیرید

۵۰	ایجاد میل پایا و مداوم در مشتری
۶۷	فصل هشتم
۶۹	فصل هشتم
۶۹	تنظیم پیشنهاد و آرایهای متقاعدکننده
۸۹	فصل نهم
۸۹	علیه بر شکایات و ایرادات مشتری
۹۱	فصل نهم
۹۱	علیه بر شکایات و ایرادات مشتری
۱۱۳	فصل دهم
۱۱۳	بستن و مثال نمودن فروش
۱۱۵	فصل دهم
۱۱۵	بستن و قطعی نمودن فروش
۱۴۵	فصل یازدهم
۱۴۵	خرید مجدد مشتری
۱۴۵	(و معرفی به سایرین)
۱۴۷	فصل یازدهم
۱۴۷	خرید مجدد مشتری (و معرفی به سایرین)
۱۷۳	فصل دوازدهم
۱۷۳	مدیریت زمان در فروش حرفهای
۱۷۵	فصل دوازدهم
۱۷۵	مدیریت زمان در فروش حرفهای
۱۹۹	سخن آخر

هفت راز موفقیت در فروش ۱۹۹

سخن آخر ۲۰۱

هفت راز موفقیت در فروش ۲۰۱

www.ketab.ir

سخن ناشر

جهان کنونی جهان رابطه‌هاست و هر که بتواند بر اساس نیروهای مثبت درون و آموزش‌های مربوطه با محیط اطراف خود رابطه‌ای عمیق‌تر و پخته‌ای‌تر برقرار سازد، موفق‌تر و سربلندتر است.

آموزش ایجاد و حفظ روابط محکم و کارآمد اجتماعی و حتی بین‌المللی باید از ویژگی‌هایی برخوردار باشد تا بتوان پیشرفت‌های اساسی در دنیای امروز به اهداف بزرگ داشت.

فروشناسی نیز شایان است که مستقیماً با توانایی ایجاد رابطه سر و کار دارد و اگر تئوریم را با یک رابطه شفاف و صمیمانه و پایدار برقرار کنیم، موضوع را کامل‌تر مورد نظر بهتر معرفی می‌شود و با ایجاد این ذهنیت در او، می‌تواند بهترین تبلیغ ما در سطحی گسترده باشد. بنابراین فروشنده موفق کسی است که توانسته باشد بر مبنای رابطه دو طرفه برد-برد، بیش برود.

عامل بنیادی در ایجاد رابطه موفق، صداقت در رفتار و گفتار است و در این مسیر به قدری باید آموخت و ممارست و تمرین داشت که این خصایص به صورت ذاتی درآمده و کارایی خود را در روز بروز و بهتر از گذشته نمایانند.

حوشخانه سرکار خانم سوسن باباگپ مترجم این کتاب ارزشمند، با دار بودن دانشنامه کارشناسی ارشد حقوق بین‌الملل و کارشناسی ادبیات فارسی به خوبی از عهده برگردان این کتاب از زبان انگلیسی به

۸ ■ اوج موفقیت در فروش و ایجاد رابطه با خریدار

فارسی و ویرایش آن برآمده‌اند. چرا درد از زحمات بی‌دریغ ایشان
قدردانی به عمل آمده و آرزوی موفقیت روزافزون برای‌شان داشته باشیم.

آرش لینگون

www.ketab.ir