

فرد روان فروش

آزاده بهرامی موگونی

سرشناسه	بهرامی موگوئی، آزاده، ۱۳۶۴-
عنوان و نام پدیدآور	مرف، مرد روان فروش نویسنده آزاده بهرامی موگوئی.
مشخصات نشر	تهران: نشر بید، ۱۳۹۸.
مشخصات ظاهری	۷۲ ص.
شابک	۹۷۸-۶۲۲-۷۱۵۹۱۴-۱
وضعیت فهرست نویسی	قیفا
موضوع	فروشنده‌گی -- جنبه‌های روان‌شناسی
موضوع	Selling -- Psychological aspects :
موضوع	موفقیت در کسب و کار
موضوع	Success in business :
موضوع	خلاقیت در کسب و کار
موضوع	Creative ability in business :
رده بندی کنگره	۵۳۱
رده بندی دیویی	۶۵۰
شماره کتابشناسی ملی	۷۴۷۵۵

نام کتاب: مرف، مرد روان فروش

نویسنده: آزاده بهرامی موگوئی

ناشر: بید

چاپ، پخش، صفحه آرایي: مجموعه اهل سخن

صفحه آرا: فرزانه اعرابی

طراح جلد: فرزانه اعرابی

نوبت چاپ: چاپ اول / ۱۳۹۹

شمارگان: ۱۰۰۰ جلد

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۱۵۹۱۴-۱

مبلغ سرمایه گذاری: ۳۵ هزار تومان

تهران - میدان انقلاب - خیابان کارگر شمالی - نبش خیابان نصرت - پلاک ۱۱۲۸ - طبقه اول

تلفن: ۶۶۹۱۵۲۲۳-۶۶۹۱۵۳۰۹



۹	مقدمه
۱۵	اهمیت هدیه گذاری و برنامه ریزی
۲۱	مصرف، مرد روان فروش
۲۵	مصرف، مرد روان فروش چیست؟
۳۱	علت شهرت مصرف، مرد روان فروش
۳۵	پنج علت خرید نکردن
۴۳	سه مهارت اساسی در فروش
۴۳	مهارت اول
۴۴	مهارت دوم
۴۵	مهارت سوم
۴۷	فروش مؤثر
۵۱	چرا فروش به ثمر نمی رسد؟
۵۵	رویارویی با فضای رقابتی و رقبای
۶۱	تفکر مؤثر
۶۲	ثروتمندان کتاب نمی خوانند!
۶۵	اصلی به نام شفافیت
۶۶	اطلاعات و خرد
۶۶	تفاوت اطلاعات و خرد
۷۱	کلام آخر

مقدمه

امروزه یکی از اندام‌های مهم‌ترین و مهم‌ترین مسائلی که افراد مختلف در سراسر جهان با آن روبه‌رو هستند، مسئله با بهتر است بگویم لغتی است به نام: «پول». به جرئت می‌توانم بگویم تمام افراد با این لغت در سراسر طول زندگی‌شان و از صبح تا شب مواجه‌اند و هرچه پیش‌تر می‌رویم، سن معنای این واژه در جوامع کمتر می‌شود. اگر زمان حال را با زمان کودکی خود مقایسه کنید متوجه می‌شوید در آن زمان پول برای شما به‌عنوان یک کودک مسئله خاصی نبود. درواقع با آن تا این اندازه درگیر نبودید. آنچه را می‌خواستید با لحنی کودکانه به معصوم به پدر و مادر خود می‌گفتید و آن‌ها کم‌وبیش خواسته‌های شما را فراهم می‌کردند، اما الان در زمانه‌ای زندگی می‌کنیم که یک کودک هشت یا ده ساله و شاید حتی کمتر، مانند یک بزرگسال قشنگ حساب و کتاب می‌کند. برای کودکان هم پول بعضاً یک دغدغه شده و لغاتی مانند مقرون به صرفه و... را فقط از بزرگسالان نمی‌شنویم.

امروزه کودک ده‌ساله مانند یک فرد بزرگسال به شما پیشنهاد می‌دهد که اگر این وسیله را از طریق اینترنت و از این سایت به‌صورت آنلاین خریداری کنی، می‌توانی فلان قدر پس‌انداز کنی و این خرید برایت مقرون به صرفه است یا اگر این جنس را

در فلان جا عرضه کنی (بفروشی)، می‌توانی با قیمت بیشتری به فروش برسانی و سود بیشتری خواهی گداشت!

تمام این‌ها نشان می‌دهد اهمیت و جایگاه پول در زندگی بیشتر شده است تا جایی که کودکان جامعه را هم درگیر ساخته و به جرئت می‌توان گفت آموزش مدیریت پول مهارتی است که از کودکی نیاز است فرد با آن آشنا شود. نگرش و باور افراد درباره پول از کودکی شکل می‌گیرد و این باورها در آینده فرد بسیار تأثیرگذار هستند. وقتی از کودکی مهارت مدیریت پول را به کودکان خود آموزش دهید، آن‌ها در بزرگسالی در این زمینه مهارت بیشتری خواهند داشت و بهتر می‌توانند از پس مدیریت مالی زندگی‌شان بربایند.

در دوران قدیم بحث رقابت به این اندازه مطرح نبود و بازارهای اقتصادی وسیع و متنوعی مانند زمان حال وجود نداشت، اما امروزه بحث رقابت در فضای اقتصادی به شدت عرض‌اندام می‌کند، دیگر فقط یک شخص نیست که یک محصول را داشته باشد، بلکه یک محصول توسط چندین بنگاه اقتصادی عرضه می‌شود و افراد قدرت انتخاب خرید متنوعی را دارند.

پس برای آنکه در چنین فضایی با وجود چندین عرضه‌کننده یک محصول، افراد شما را انتخاب کنند و از شما خرید کنند، باید نسبت به سایر بنگاه‌های اقتصادی که با شما در یک زمینه فعالیت می‌کنند، مزیتی داشته باشید تا انتخاب شوید. این مزیت صرفاً قیمت کمتر نیست. قیمت کمتر، کیفیت بهتر، خدمات پس از فروش بهتر، پشتیبانی سریع‌تر، همه و همه می‌توانند مزیتی باشند که افراد را ترغیب کنند از شما خرید کنند، اما از آنجاکه رقیبان شما هم درصدد هستند تا مزیتی خاص به محصول یا خدمت خود بیفزایند تا فروششان بیشتر شود، این مسئله باز اهمیتش بیشتر می‌شود.