

شیوه گرگ

استراتژی فروش به شیوه گرگ وال استریت
فروش به شیوه خط مستقیم
هنر متقاعد کردن مشتری

مترجم: حسین اکبری

مدرسنامه	: بلفورت، جردن
	Belfort, Jordan
عنوان و نام پدیدآور	: شیوهی گرگ / جردن بلفورد؛ حسین اکبری
مشخصات نشر	: بیلاق یاران، ۱۳۹۹.
مشخصات ظاهری	: ۱۱۲ ص.
شابک	: 978-600-8122-40-1
وضعیت فهرست نویسی	: فیبا
یادداشت	: عنوان اصلی: Way of the wolf : straight line selling: master the art of persuasion, influence, and success
موضوع	: فروشنده‌گی -- جنبه‌های روان‌شناسی
موضوع	: Success in business . Selling -- Psychological aspects
موضوع	: اقتناع (روان‌شناسی) . موفقیت در کسب و کار
شناسه افزوده	: اکبری، حسین، ۱۳۶۲-، مترجم
رده بندی کنگره	: ۸/۵۴۳۸HF
رده بندی دیویی	: ۸۵/۶۵۸
شماره کتابشناسی ملی	: ۷۵۳۱۷۰۴

عنوان	 شیوه گرگ
مترجم	 حسین اکبری
مؤلف	 جردن بلفورد
ناشر	 بیلاق یاران
سال چاپ	 ۱۴۰۰
نوبت چاپ	 اول
تیراژ	 ۵۰۰ جلد
قیمت	 ۵۰۰۰ تومان

مرکز بخش: ۰۹۱۲۷۵۳۱۰۰۶

فهرست کتاب

- بخش ۱: کدگشایی از کدهای فروش و نفوذ..... ۷
- سه ده تایی..... ۱۱
- سه اصل ده تایی..... ۱۲
- دو نوع اطمینان..... ۱۷
- بخش ۲: ایجاد روش خط مستقیم..... ۲۳
- پنج اصل کلیدی سیستم خط مستقیم..... ۳۵
- بخش سوم: چهار ثانیه اول..... ۴۱
- سرعت، اشتیاق و خبره بودن در کار..... ۴۲
- بخش چهارم: نحوه بیان و زبان بدن..... ۴۷
- رابطه در سطح خودآگاه و ناخودآگاه..... ۴۸
- بخش پنجم: مدیریت حالت..... ۵۱
- بخش ششم: فرمول مدیریت حالت..... ۵۷
- قدم اول: یک حالت مناسب را انتخاب کنید..... ۵۸
- قدم دوم: مرکز و کانون تمرکز خود را پیدا کنید..... ۵۸
- قدم سوم: فیزیولوژی مناسب..... ۵۸
- قدم چهارم: تشدید حالت..... ۵۸
- قدم پنجم: لنگر را بسازید..... ۵۹
- بخش هفتم: لحن صدای پیشرفته..... ۶۱
- ده لحن صدای اثرگذار..... ۶۳

- بخش هشتم: زبان بدن حرفه‌ای ۶۷
- گوش دادن و هنر تطبیق ۷۰
- بخش نهم: جستجو برای مشتری ۷۳
- بخش دهم: ده قانون برای جستجوی مشتری‌های خط مستقیم ۷۷
- قانون ۱: شما تنها غریب‌الگری می‌کنید نه جادوگری ۷۷
- قانون ۲: پیش از سؤال پرسیدن اجازه بگیرید ۷۸
- قانون ۳: یک متن از پیش تعیین شده داشته باشید ۷۸
- قانون ۴: ابتدا از سؤالاتی که جنبه تهاجمی تر کمتری دارند شروع و سپس بر شدت آن بیفزایید ۷۸
- قانون ۵: برای هر سؤالی از لحن مرتبط استفاده کنید ۷۹
- قانون ۶: در زمان ارائه پاسخ از بسوی مشتری به زبان بدن‌تان توجه کنید ۷۹
- قانون ۷: همیشه به دنبال راه منطقی باشید ۸۰
- قانون ۸: بجای حل مشکلاتشان سعی کنید یادداشت‌های ذهنی بردارید ۸۱
- قانون ۹: همیشه با یک انتقال قوی، کار را به پایان برسانید ۸۱
- قانون ۱۰: از خط مستقیم منحرف نشوید ۸۱
- بخش یازدهم: هنر و علم فروش در سطح جهانی ۸۳
- قدرت الگوهای زبانی ۸۸
- بزرگ‌ترین مشکل کاری چیست؟ ۸۹
- فصل دوازدهم: هنر و علم حلقه زدن ۹۱
- هنر انحراف ۹۱
- حلقه‌های دوم و سوم ۹۷
- آستانه عمل یا اقدام ۹۸