

فانون طلایی فروش

از: بررسی اچ وایتینگ

مترجم: مهناز داغی



www.ketab.ir
سرشناسه: وایتینگ، پرسی اچ. Whiting, Percy H.
عنوان و نام پدیدآور: ۵ قانون طلایی فروش/ اثر هرسی اچ وایتینگ؛ مترجم مهدی قراچه‌ای؛ و.، استار ادبی
اصغر اندرودی.

مشخصات نشر: تهران: کتابسرای میردشتی، ۱۳۹۹.

مشخصات ظاهری: ۴۰۰ ص، ۱۴/۵×۵/۵ س.م.

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۰۹۹۰۹-۶

وضعیت فهرست نویسی: فیبا

یادداشت: عنوان اصلی: the 5 great rules of selling, c1978.

موضوع: فروشندگی

موضوع: Selling

شناسه افزوده: قراچه‌داغی، مهدی، ۱۳۲۶ -

رده بندی کنگره: HF ۵۴۳/۲۵

رده بندی دیویی: ۶۵۸/۸۵

شماره کتابشناسی ملی: ۶۱۱۷۴۵۲

کتابخانه ادبی فروش

اثر: پیدایش وایتینگ

مترجم: مهدی تراجادانی

• ویراستار ادبی: اصغر اندرودی

• مدیر هنری و طراحی جلد: فاطمه خسروچردی

• ناشر: کتابسرای میردشتی

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۰۹۹-۰۹-۶

• نخست چاپ: اول-۹۹

• تیراژ: ۱۰۰۰

• مدیر تولید: علی زارعی

• لیست کتاب: جامع هم

• چاپ و مکتوب: بوستان کتاب

• قیمت: ۷۲۰۰۰ تومان

نشر و پخش کتابسرای میردشتی

تهران • خیابان انقلاب • خیابان فجرزایی
بعد از تقاطع لبافی‌نژاد • نبش کوچه ماستری
فراهانی • بلاک ۱۱ • طبقه ۱ • واحد ۱

تلفن | ۰۲۱-۶۶۴۹۰۶۶-۰۲۱

نمایر | ۰۲۱-۶۶۴۹۱۹۶۸

www.fmirdashti.com

info@fmirdashti.com

www.mirdashtibook.com

info@mirdashtibook.com

فهرست

- بخش اول: معرفی خودم و موضوع کتاب / ۹
- بخش دوم: اگر کالایان را نمی‌شناسید، چگونه می‌توانید آن را بفروشید؟
 - کالایان را بشناسید و گرنه... / ۱۵
 - داشتن علم و آگاهی از کالا برای فروشنده چه فوایدی دارد؟ / ۱۹
 - می‌توانید درباره کالای خود بیش از اندازه سخن بگویید، اما نمی‌توانید بیش از اندازه بفروشید / ۲۹
 - آنچه فروشنده باید درباره مشتری‌های احتمالی بداند / ۳۵
 - پیش‌نیاز به فروش با مشتری چیست و چگونه می‌توانید از آن‌ها برای فروش بیشتر استفاده کنید؟ / ۴۰
 - قانون‌هایی برای جمع‌آوری اطلاعات مورد نیاز جهت گفت‌وگوی موثر فروش / ۴۶
- بخش ۳: برای فروش کالا باید مسترز حتمی را ببینید
 - چگونه به درون راه پیدا کنید و مشتری احتمالی ببینید / ۵۳
 - فروشنده‌ای که دفتر به دفتر می‌رود چگونه می‌تواند از «منطقه حایل» عبور کند / ۵۹
 - شخصیت خوب، در راه روی شما می‌گشاید / ۶۵
 - برای دیدن اشخاصی که دشوار می‌شود آن‌ها را دید، بجای اکتفا به خرج دهید / ۶۸
 - اگر کلید مناسب داشته باشید - درهای دفترها را می‌شود باز کرد / ۷۱
- بخش ۴: «پنج قانون طلایی فروش» و چگونگی اثر بخشی آن‌ها
 - در فرآیند فروش، فروش طبیعی پنج مرحله را پشت سر می‌گذارد / ۷۷
- بخش ۵: گام شماره ۱: جلب توجه
 - چگونه توجه مطلوب را به دست آورید / ۸۱
 - اگر این پانزده قاعده را رعایت کنید به ندرت در جلب توجه‌ها شکست خواهید خورد / ۹۲
- بخش ۶: گام شماره ۲: چگونه توجه را برانگیزیم
 - اگر کالای شما به مشتری احتمالی سود برساند جلب علاقه او ساده است / ۱۰۰

■ این قوانین به شما کمک می‌کنند تا ایجاد علاقه کنید و آن را نگه دارید / ۱۰۹

■ بخش ۷: گام شماره ۳: چگونه مجاب کنیم

- مشتریان احتمالی خود را متقاعد کنید / ۱۱۵
- متقاعد کردن مشتریان احتمالی آسان است - فقط قوانین را دنبال کنید / ۱۲۰
- از تکرار کردن نترسید / ۱۲۶
- بسیاری از فروشندگان، وقتی باید گوش کنند، حرف می‌زنند / ۱۲۸
- هر فروشنده بزرگی باید از این قوانین پیروی کند، وگرنه بزرگی خود را از دست می‌دهد / ۱۳۴
- واقعیت‌ها را بگویید، اما بر منافع تأکید کنید / ۱۴۰
- برای اثبات ادعاهای خود از مدارک و شواهد استفاده کنید / ۱۴۵
- از مثال‌ها استفاده کنید - آن‌ها معجزه می‌کنند / ۱۵۰
- کسی که مثال‌های شما موثر واقع شوند / ۱۵۵
- حتی اگر باورش نکنید، دست کم گری‌ها قدرتمند است / ۱۵۸

■ بخش ۸: نشان دادن طرز کار و نمایش

- متمرکز حرفه‌ای باشید - بیشتر نمایش دهید / ۱۶۳
- از نمایش دادن به مشتریان، انزاری واقعی برای فروش بسازید / ۱۶۹
- با نمایش، کاری کنید که نشان‌ها فروش شما بدرخشد / ۱۷۲

■ بخش ۹: چگونه میل - اشتیاق را در دیگران ایجاد کنیم.

- چگونه میل و اشتیاق ایجاد کنیم / ۱۸۰
- اشتیاق با یک خواسته آغاز می‌شود / ۱۹۰
- ملموس بودن یعنی چه؟ / ۱۹۵
- آیا می‌توانید واژه‌های تصویری را نقاشی کنید؟ / ۱۹۹
- به احساس‌ها متوسل شوید. کار آسانی است؛ چرا که همه می‌کنند! / ۲۰۶
- این قوانین ممکن است به شما کمک کنند تا واژه‌های تصویری موثری نقاشی کنید / ۲۱۲

■ بخش ۱۰: چگونه فروش را قطعی کنیم و سفارش بگیریم

- چگونه در زمان مناسب فروش را قطعی کنیم / ۲۱۹
- گوش به زنگ نشانه‌های خرید باشید / ۲۲۱
- قطعی کردن آزمایشی، می‌تواند برای شما معجزه کند / ۲۲۶
- رازهای قطعی کردن فروش / ۲۳۱
- چگونه از روش ارزیابی برای قطعی کردن فروش استفاده کنیم / ۲۳۶
- شجاعت می‌خواهد، اما موثر واقع می‌شود / ۲۴۰

- ارزش دارد که مشتری سبک و سنگین کردن را بیاموزد / ۲۴۳
- حفظ آبرو کنید / ۲۴۷
- چند قانون کلی برای قطعی کردن فروش / ۲۵۳
- خلاصه‌ای از قوانین قطعی کردن فروش / ۲۶۷
- بخش ۱۱: ممکن است هرگز یاد نگیرید از اعتراض‌ها استقبال کنید؛ اما می‌توانید یاد بگیرید که از اعتراض‌ها نترسید.
- چگونه به اعتراض‌های مشتری احتمالی پاسخ بدهیم / ۲۷۰
- دانستن اینکه چه زمانی باید به اعتراض‌ها پاسخ دهیم، یاری دهنده است / ۲۸۰
- پنج روش برای پاسخ دادن به اعتراض‌ها / ۲۸۵
- قانون کلی برای پاسخ دادن به اعتراض‌ها / ۲۹۵
- بخش ۱۱: اگر به شما پاسخ رد دادند، چه کنیم - و چگونه
- اگر به شما پاسخ رد دادند، بخش چه؟ / ۳۰۹
- بخش ۱۳: بگفتن به عادت‌ها سود شما کار کند
- راز آموختن چگونگی بیشتر فروش کردن / ۳۱۶
- کسب عادت‌های خوب و بد فروش کار ساده نیست / ۳۲۱
- از قوانین استفاده کنید تا فروش را در دست بدهید / ۳۲۵
- آیا از قوانینی که باید از آن‌ها استفاده کنید، بهره می‌گیرید و اگر پاسخ منفی است، چرا این کار را نمی‌کنید؟ / ۳۲۸
- شما از نیرویی ژرف برخوردارید که برای رفع دغدغه‌های فروش می‌توانید از آن استفاده کنید / ۳۳۲
- بخش ۱۴: چگونه کار روزانه‌مان را سازماندهی کنیم - با رحمت و تلاش کمتر، بازده بیشتری داشته باشیم
- شما نیز بایستی در ۲۴ ساعت زندگی کنید - آیا می‌دانید چگونه؟ / ۳۳۶
- فروش کار آدم تنبل نیست / ۳۴۳
- چگونه بیشتر تماس بگیریم / ۳۴۸
- باید از مغزتان کار بکشید / ۳۵۰
- شتاب کنید! اما شتابی همراه با کارایی / ۳۵۸
- کار شخصی خودتان است - کسی نمی‌تواند این کار را برای شما بکند / ۳۶۱
- بخش ۱۵: پرشور باشید و پرشور باقی بمانید
- پرشور شدن / ۳۶۵
- باید به معجزه‌ها ایمان داشته باشید / ۳۷۰

■ بخش ۱۶: اگر قوانین را پس بگیرید، می‌توانید خودتان را به مشتری‌های احتمالی بفروشید.

■ «بباید چگونه فروختن نظرهای خود را بیاموزیم» / ۳۷۸

■ تعریف‌های صادقانه کنید، زیرا تعریف کردن به فروشندگان کمک

می‌کند / ۳۸۶

■ چگونه باعث ترفیع خود شوید / ۳۸۹

■ چند قانون برای مدیر فروش شدن / ۳۹۳

■ از اینجا به کجا می‌رویم؟ / ۳۹۷

www.ketab.ir