

متخصص فروش **رازهای فروش همه چیز به افراد**

نوشته فردریک اکلوند

ترجمه: قاسم زارعی (شیرازی)

سرشناسه	اکلاند، فردریک، ۱۹۷۷ - Eklund, Fredrik
عنوان و نام پدیدآور	متخصص فروش رازهای فروش همه چیز به افراد/ نوشته فردریک اکلوند؛ ترجمه قاسم زارعی (شیرازی).
مشخصات نشر	تهران: موسسه آموزشی تألیفی ارشدان، ۱۴۰۰.
مشخصات ظاهری	۲۷۶ ص.
شابک	۹۷۸-۶۲۲-۰۸-۱۹۳۰-۱
وضعیت فهرست نویسی	فیپا
یادداشت	عنوان اصلی: The sell : the secrets of selling anything to anyone, 2015
موضوع	موفقیت
	Success
	موفقیت در کسب و کار
	Success in business
	فروشنده‌گی — جنبه‌های روان‌شناسی
	Selling -- Psychological aspects
شناسه افزوده	زارعی، قاسم، ۱۳۵۶ - مترجم
رده بندی کنگره	۶۳۷BF
رده بندی دیویی	۶۸۵.۴۵۸
شماره کتابشناسی ملی	۱۶۵۵۵۶۶
اطلاعات رکورد کتابشناسی	فیپا

www.ketab.ir

 ارشدان

مؤسسه آموزشی تألیفی ارشدان

نام کتاب:	متخصص فروش رازهای فروش همه چیز به افراد
ترجمه:	قاسم زارعی
ناشر:	آموزشی تألیفی ارشدان
ویرایش:	اول
نوبت چاپ:	اول ۱۴۰۰
حروفچینی و صفحه آرایی:	www.irantypist.com
طراح و گرافیست:	www.irantypist.com
شابک:	۹۷۸-۶۲۲-۰۸-۱۹۳۰-۱
شمارگان:	۱۰۰۰
مرکز خرید آنلاین:	www.arshadan.com
مرکز پخش و توزیع:	www.arshadan.net
قیمت:	۰۲۱۴۷۶۲۵۵۰۰
	۱۷۹۰۰۰ تومان

پیشگفتار ناشر:

به نام ایزد دانا که آغاز و انجام از آن اوست

هرگز دل من ز علم محروم نشد کم ماند ز اسرار که مفهوم نشد
اکنون که به چشم عقل در می‌نگرم معلوم شد که هیچ معلوم نشد

ای دانای بی‌همتا، ای بخشنده‌ایی که ناخواسته عطا فرمایی و هر نیازمندی را به عدالت بی‌نیاز گردانی، مگر اینکه نالایق باشد و آن عنایت را به باژگونه از دست دهد. در عرصه پیشرفت تکنولوژی در هزاره سوم، هنوز نیاز بر مطالعه کتاب در کنار استفاده از منابع کامپیوتری و اینترنت احساس می‌شود. از این بابت خوشحالیم که می‌توانیم در جهت اعتلای علم، دانش و فرهنگ کشور قدمی هر چند کوچک برداریم.

و من الله التوفیق

دکتر شمس الدین یوسفیان

مدیر مسئول انتشارات ارشدان

مقدمه.....	۱۷
بخش اول.....	۲۷
فصل اول: خودت باش.....	۲۹
به مردم همان چیزی را نشان دهید که واقعا هستید.....	۳۰
شما خودتان هستید.....	۳۴
از پاسخ‌های منفی دوری کنید.....	۳۷
راه‌هایی برای بیرون آمدن از پوسته خود و خودتان بودن.....	۴۱
فصل دوم: بدانید چه چیزی باعث پیشرفت شما می‌شود.....	۴۷
اکنون، بیایید آنچه را که برای درخشش در کار شما انگیزه ایجاد می‌کند، مشخص کنیم.....	۵۴
رؤیای بزرگ خود را بشناسید.....	۵۹
فصل سوم: یک فرد موفق را زیر ذره‌بین خود قرار دهید.....	۶۳
دیدگاه‌های خود را روی یک سوپرستار تنظیم کنید.....	۷۸
خود را قابل اعتماد کنید.....	۸۳
آنچه را که باید پیشنهاد دهید بشناسید.....	۸۴
از چابلوسی کردن نترسید.....	۸۴
معرفی سی ثانیه‌ای را مدیریت کنید.....	۸۵
تشکر کنید.....	۸۶
شما دم در هستید! حالا چه کنید؟.....	۸۶
فصل چهارم: لباس مناسب بپوشید.....	۸۹
فصل پنجم: مثل یک مشت زن حرفه‌ای تمرین کنید.....	۱۰۳
ورزش.....	۱۱۳
رژیم غذایی.....	۱۱۶
خواب.....	۱۲۰

۱۲۳.....	فصل ششم: لبخند بر لبانشان بیاورید.....
۱۲۳.....	شما سی ثانیه مهلت دارید.....
۱۲۶.....	جذائیت.....
۱۳۹.....	بخش دوم.....
۱۴۱.....	فصل هفتم: حیطة فعالیت خود را گسترش دهید.....
۱۵۵.....	لینکدین.....
۱۵۷.....	یوتیوب.....
۱۵۸.....	توییتر.....
۱۶۰.....	فیس‌بوک.....
۱۶۴.....	اینستاگرام.....
۱۶۷.....	امتحان بیهوشی!.....
۱۶۷.....	رازهایی برای جذب بیشتر دنبال کننده.....
۱۷۵.....	فصل هشتم: ارائه ایده عالی.....
۱۷۶.....	فروش رؤیاها.....
۱۸۰.....	عشق در نگاه اول.....
۱۸۶.....	ارائه ایده عالی فردریک.....
۱۹۵.....	فصل نهم: معامله را انجام دهید.....
۲۰۹.....	پایانی را در نظر بگیرید!.....
۲۱۱.....	بخش سوم.....
.....	فصل دهم: چگونه می‌توان دوستانی پیدا کرد و بر افرادی که می‌خواهند با شما کار کنند
۲۱۳.....	تأثیر گذاشت.....
۲۱۷.....	چرا یافتن یک همراه در تجارت کار هوشمندانه‌ای است.....
۲۱۹.....	آدم‌های خوب را پیدا کنید.....
۲۲۶.....	چگونه رهبر (و عضوی از) از یک محیط کار شاد باشیم؟.....
۲۲۹.....	فلسفه افراد من.....
۲۳۱.....	فصل یازدهم: جلوی مطبوعات را بگیرید.....
۲۳۳.....	مشاور املاک میلیارد دلاری.....

فصل دوازدهم: وقتی در حال گسترش کار خود هستید چه انتظاراتی دارید.....	۲۴۱
..... ۵۲۵۶۰۰ دقیقه	۲۴۳
کارهایی که باید انجام شود.....	۲۴۳
تلفن.....	۲۴۴
ایمیل.....	۲۴۵
دوستان و خانواده.....	۲۴۶
به نتیجه رسیدن.....	۲۴۶
محول سازی.....	۲۴۸
زمان رایگان است اما بسیار پرارزش.....	۲۴۹
فصل سیزدهم: شکست‌ها را مدیریت کنید.....	۲۵۱
هفت جلوگیری‌کننده مرگبار موفقیت.....	۲۵۲
خودناباوری.....	۲۵۴
حسادت.....	۲۵۵
پیش نرفتن اوضاع به آن سرعتی که دوست دارید.....	۲۵۸
نامید شدن از دیگران.....	۲۵۹
دوست داشتن کسی که شما را دوست ندارد.....	۲۶۰
مسائل مالی.....	۲۶۱
بیماری.....	۲۶۳
حالا شکست‌ها را مدیریت کنید!.....	۲۶۴
فصل چهاردهم: بخورید، نیایش کنید، پول در بیاورید.....	۲۶۵
کمی تجملات.....	۲۶۶
مسافرت.....	۲۷۱
سخن آخر.....	۲۷۵