

مانیفست فروش



اقدامات ضروری که باید انجام دهید و در آن‌ها تسلط پیدا کنید تا بتوانید بر رقبا پیروز شوید و برای یک دهه‌ی دیگر برنده‌ی میدان باشید.



نویسنده جفری گیتومر Jeffrey Gitomers

مترجمین:

دکتر پری احدی (عضو هیأت علمی دانشگاه الزهراء)

پریسا منصوری نظرقلی

فیبا

سرشناسه: گیتومر، جفری اچ. Gitomer, Jeffrey H.

عنوان و نام پدیدآور: مانیفست فروش: اقدامات ضروری که باید انجام دهید و در آن‌ها تسلط پیدا کنید تا بتوانید بر رقبا پیروز شوید و برای یک دهه‌ی دیگر برنده‌ی میدان باشید. / نویسنده جفری گیتومر؛ مترجمین پری احدی، پریسا منصوری نظرقلی.

مشخصات نشر: تهران: چیدا کتاب، ۱۴۰۰. مشخصات ظاهری: ۲۱۶ ص.

شابک: ۹-۶۲-۶۱۴۴-۶۲۲-۹۷۸ وضعیت فهرست نویسی: فیبا

یادداشت: عنوان اصلی: Jeffrey Gitomer's sales manifesto: imperative: actions you need to take and master to dominate your competition and win for yourself ... for the next decade.

موضوع: فروشندگی -- راهنمای آموزشی

موضوع: Selling -- Study and teaching - Sales management

موضوع: موفقیت در کسب و کار- مدیریت فروش

موضوع: Success in business

شناسه افزوده: احدی، پری، ۱۳۶۱-، مترجم

شناسه افزوده: منصوری نظرقلی، پریسا، ۱۳۷۶-، مترجم

رده بندی کنگره: HF۵۴۳۸/۲

رده بندی دیویی: ۶۵۸/۸۵ شماره کتابشناسی ملی: ۸۴۳۲۶۳۸

شناسنامه

عنوان: مانیفست فروش

نویسنده: جفری گیتومر Jeffrey Gitomers

مترجمین: دکتر پری احدی (عضو هیأت علمی دانشگاه الزهرا) -

پریسا منصوری نظرقلی

نوبت چاپ: اول ۱۴۰۰

شمارگان: ۲۰۰ جلد

قیمت: ۴۵۰۰۰ تومان

شابک: ۹-۶۲-۶۱۴۴-۶۲۲-۹۷۸

صفحه آرا: یاسر امامی

حق چاپ محفوظ است.

۱۷	فصل ۱: درک مانیفست
۱۸	روش قدیمی فروش دیگر کار نمی کند
۲۳	شناسایی افکار و ایده ها از درون خود
۲۷	تعریف مانیفست
۲۸	هیچ پاداشی برای جایگاه دوم در فروش وجود ندارد
۳۰	"مختل کردن" چیست؟
۳۳	مانیفست فروش
۳۴	فصل ۲: مانیفست فروش
۵۱	۲۲,۵ دستورالعمل مانیفست فروش
۵۳	۱۶,۵ عنصر مانیفست فروش
۵۷	دور از دسترس است یا خارج از ذهن آن هاست؟
۶۲	۱۷,۵ سوالی که باید از خودتان پرسید تا ذهنیت مانیفست خود را بسازید
۶۵	چگونه می توان آمون را شخصی سازی نمود.
۶۶	ویژگی های اصلی تولیدکنندگان
۶۹	چگونه می توان آمون را شخصی سازی نمود
۷۰	قوانین قبلی
۷۱	فصل ۳: اصول مانیفست
۷۲	"قوانین مخفی" و "غیر سیستم" از "غیر فروش"
۹۸	۱۲,۵ مهارتی که هر فروشنده ی مانیفست باید در آن استاد باشد
۹۹	فصل ۴: استراتژی مانیفست
	آیا شما در حوزه ی فعالیت خود فرد برجسته ای هستید و یا فقط در آن حوزه کار می کنید؟
۱۰۰	
۱۰۶	در دوم مارچ ۱۹۶۲، یک رکورد در بسکتبال شکسته شد
۱۱۱	خوب به عالی. آیا شما "خوب" هستید یا کمی پایین تر از خوب؟
۱۱۸	یک هدف، یک رویا با یک برنامه همراه است. و این دیگریک افسانه نیست.
۱۲۵	قضیه ی ۹۵/۹۵. کدام ۹۵ شما هستید؟
۱۲۹	چند راهکار برای اینکه تلفن شما از مشتریان احتمالی زنگ بخورد
۱۳۰	آیا می خواهید درصد موفقیت فروش خود را بالا ببرید؟
۱۳۳	بدترین راه

- ۱۳۴ فشارآورنده، تهاجمی، آسیب‌پذیر، مدعی، یا حرفه‌ای.
- ۱۳۸ آیا یک فروشنده‌ی منفعل، تهاجمی یا مدعی هستید؟
- ۱۴۳ آماده‌سازی جلسه فروش مانیفست
- ۱۴۴ این یک رابطه‌ی نزدیک نیست. این یک رابطه‌ی باز است.
- ۱۴۸ "چرا آن‌ها خرید می‌کنند" جوابی که همه‌ی فروشندگان به آن نیاز دارند.
- درک، شناختن و کشف "انگیزه" مشتری یا مشتری احتمالی در این است که ... چرا آن‌ها خرید می‌کنند.
- ۱۵۱
- ۱۵۳ چه کسی مسئولیت کارهای مربوطه را بر عهده می‌گیرد؟ هیچ‌کس.
- ۱۵۸ راه موفقیت
- ۱۵۸ "شماره تلفن‌هایی لازم است" آمارتان را بالا ببرید.
- ۱۶۰ و ... آماده باشید تا هر زمانی تجارت کنید ...
- ۱۶۰ قابلیت در دسترس بودن یک راه درآمدی است
- ۱۶۴ به جای اینکه سوالاتتان را از من پرسید، از خودتان پرسید!
- ۱۶۹ فصل ۵: تسلط بر مانیفست
- ۱۷۰ همان کارهایی است که هر روز انجام می‌دهید.
- ۱۷۲ اسم مستعار آن چیست؟ از وین گرتسکی پرسید.
- ۱۷۵ درک و پیاده‌سازی رشد تسلط بر مانیفست
- ۱۷۶ ۱۲/۵ عامل مهم در ارزش‌های موجود در مانیفست فروش حرفه‌ای
- ۱۷۹ تسلط بر ۸/۵ معیار بزرگ برای جایگاه‌یابی
- ۱۸۱ این را بخوانید و تکرار کنید
- ۱۸۳ ۵۰ طیف فروش. اول احساسات را به کار بگیرید و سپس درآمد ایجاد کنید.
- ۱۸۹ افکار و اندیشه‌های مانیفست
- ۱۹۳ فصل ۶: موفقیت نهایی مانیفست
- ۱۹۴ چگونه می‌توانید در هر موقعیتی بهترین تصمیم را بگیرید؟
- ۱۹۶ تصریح و تأییدهای مانیفست من:
- ۱۹۸ ۲۱/۵ قوانین غیرقابل شکست برای فروش تأییدهای بی‌پایان
- ۲۰۰ اقدامات الزامی مانیفست:
- ۲۰۱ ۱۱/۵ عامل بنیادی برای درگیری، خدمت، تشویق و فادارسازی مشتری
- ۲۰۳ مانیفست فروش جفری گیتومر برای موفقیت نهایی.

پیشگفتار

جفری گیتومریک نویسنده‌ی خلاق و برجسته در حیطه‌ی فروش است و در دنیا او را برای سخنرانی‌ها و سمینارهایش می‌شناسند. او نویسنده‌ی کتاب‌های پر فروشی همچون "فروش مقدس" در نیویورک تایمز است. بعضی از کتاب‌هایش، همچون "رضایت مشتری کم هزینه‌ترین است"، در زمره‌ی کتاب‌های پر فروش آمازون بوده است. شرکت‌های بزرگی مانند کوکاکولا، کاترپیلار، بی‌ام‌دیلیو و جنرال موتورز از مشتریان جفری گیتومر هستند.

او در فضای مجازی نیز فعالیت‌های بسیاری دارد و سایت gitomer.com که به نام او می‌باشد هر هفته هزاران بازدیدکننده دارد. همچنین وبلاگ جفری در سایت salesblog.com منبع رایگان دیگری برای دسترسی به اطلاعات بیشتر درباره‌ی فروش است. شما می‌توانید در صفحات مجازی دیگری همچون توئیتر، فیسبوک، اینستاگرام و یوتیوب

جفری گیتومر را دنبال کنید و از ایده ها و پیشنهادات جدیدی که روزانه در آنجا ارسال می شود استفاده کنید.

آکادمی یادگیری گیتومر نیز شامل دوره های ویدیویی مبنی بر تجربه فروش شخصی است که افراد را مشتاق می کند تا اطلاعات بیشتری را در زمینه ی فروش کسب کنند. همچنین برای یادگیری بیشتر درباره ی فروش می توانید پادکست های او را در شبکه های ارائه دهنده ی پادکست دنبال کنید.

در سال ۱۹۹۷ از طرف انجمن ملی سخنرانان، به جفری گیتومر جایزه ی بالاترین امتیاز انجمن یعنی CSP اعطا شد. و در سال ۲۰۰۸ جفری به سالن مشاهیر انجمن ملی سخنرانان وارد شد و همچنین جایزه ی مشاور برتر به او اعطا گردید که در این جایزه هر داوطلب باید در هفت دسته تسلط خود را نشان دهد که شامل: اصالت، منحصربه فرد بودن، سبک، تجربه، رساندن مطالب، تصویر، حرفه ای بودن و ارتباطات است، تا به امروز تنها ۲۱۹ سخنران برتر دنیا از جمله رونالد ریگان، آرت لینکلت، کالین پاول و زینگ زیگلر به این جمع وارد شده اند.