

۲۴ تکنیک

نهایی سازی فروش

Close That Sale!
The 24 Best Sales Closing Techniques Ever Discovered

نویسنده: برایان تریسی

ترجمه: مانی بشرزاد



انتشارات اودیسه

سرشناسه	: تریسی، برایان، ۱۹۲۴ - م.
عنوان و نام پدیدآور	: Tracy, Brian ۲۴ تکنیک نهایی سازی فروش = Close that sale! : the best sales closing techniques ever discovered نویسنده برایان تریسی؛ ترجمه مانی بشرزاد؛ ویراستار شهرام فیروزی، پژمان فیروزی. امل: اودیسه، ۱۳۹۹. ص: ۷۹؛ ۱۲/۵×۲۱/۵ س.م. ۲۹۰۰۰۰ ریال ۶۷۸-۶۲۲-۷۵۲۵-۳۸-۰
مشخصات نشر	: فیبا
مشخصات ظاهری	: عنوان اصلی: Close that sale! : the best sales closing techniques ever discovered
نشارک	: بیست و چهار تکنیک نهایی سازی فروش.
وضعیت فهرست نویسی	: فروشنده گی
بازداداشت	: Selling
عنوان گسترده	: بشرزاد، مانی، ۱۳۸۳ - مترجم
موضوع	: Hf0478/25
موضوع	: ۶۵۸/۸۵
شناسه افروده	: ۷۵۵۲۰۳۱
رده بندی کنگره	: فیبا
رده بندی دیویی	
شماره کتابشناسی ملی	
وضعیت رکورد	

ISBN: 978-622-7525-38-0



9

786227

525380

شناسنامه کتاب



انتشارات اودیسه

نام کتاب:	۲۴ تکنیک نهایی سازی فروش
نویسنده:	برایان تریسی (Brian Tracy)
مترجم:	مانی بشرزاد محبویی
ویراستار:	شهرام فیروزی - پژمان فیروزی
طرح جلد:	مانی بشرزاد محبویی
شمارگان:	۵۰۰ نسخه
نوبت چاپ:	اول - ۱۳۹۹
ناشر:	اودیسه (www.odyse.ir)
چاپخانه:	فیروزچاپ (www.firozchap.ir)
صحافی:	گاندی
قیمت:	۲۵۰۰۰ تومان
شابک:	۹۷۸-۶۲۲-۷۵۲۵-۳۸-۰

حق چاپ محفوظ است.

فهرست

صفحه

عنوان

۵	پیش‌گفتار محمد مهدی ربانی
۶	مقدمه مترجم
۹	فصل ۱: قبل از نهایی سازی
۹	اول، کارهای مهم
۱۰	به محصولاتان ایمان داشته باشید
۱۱	منبع قدرت شما
۱۱	توقع بهترین نتیجه را داشته باشید
۱۲	واجد شرایط بودن مشتری
۱۲	۴ سوال برای واجد شرایط سازی
۱۳	انگیزه قبل از قطعی سازی می‌آید
۱۳	چرا نهایی سازی فروش سخت است؟
۱۴	ترس از نه شنیدن
۱۵	نه، شخصی نیست
۱۶	انتظار مقاومت در برابر خرید را داشته باشید
۱۸	تکنیک‌های نهایی سازی فروش
۱۹	فصل ۲: ملاقات
۲۶	فصل ۳: درخواست کردن
۲۹	فصل ۴: نهایی سازی نمایشی
۳۲	فصل ۵: دکمه قرمز
۳۵	فصل ۶: روش امتحان کردن
۳۷	فصل ۷: نهایی سازی با پیشنهاد
۳۹	فصل ۸: نهایی سازی به روش دعوت

فصل ۹: فقط تصور کنید.....	۴۱
فصل ۱۰: مرگ ناگهانی.....	۴۳
فصل ۱۱: زاویه تند.....	۴۵
فصل ۱۲: معکوس.....	۴۷
فصل ۱۳: تغییر مکان.....	۴۹
فصل ۱۴: نهایی سازی ثانوی.....	۵۲
فصل ۱۵: محصول جایگزین.....	۵۴
فصل ۱۶: ترجیح.....	۵۵
فصل ۱۷: فرض کنید.....	۵۶
فصل ۱۸: ایجاد اضطرار.....	۵۷
فصل ۱۹: توله سگ.....	۶۰
فصل ۲۰: بن فرانکلین.....	۶۴
فصل ۲۱: خلاصه کردن.....	۶۷
فصل ۲۲: برگه قرارداد.....	۶۹
فصل ۲۳: داستان مشابه.....	۷۱
فصل ۲۴: دستگیره در.....	۷۲
فصل ۲۵: معرف.....	۷۴

پیش‌گفتار محمد مهدی ربانی

نهایی‌سازی فروش و بستن قرارداد، مهارتی بسیار مهم و حیاتی برای رسیدن به نتیجه است. اگر تمام گام‌های فروش را به خوبی برداریم اما در نهایت نتوانیم فروش را تمام کنیم، همه زحمات‌ها به باد می‌رود. کتاب ۲۴ تکنیک نهایی‌سازی فروش برایان تریسی برای من که سال‌هاست مربی فروش هستم بسیار کاربردی و آموزنده بود.

www.ketab.ir