



سازمان اسناد و کتابخانه ملی جمهوری اسلامی ایران

شش عادت مهندسان فروش موفق

نویسنده:

کریس وایت

مترجمان:

دکتر حسین علی سلطانی

سیامک دانایی فرد

معصومه شیرخانی

www.ketab.ir

مشخصات کتاب

سرشناسه: وایت، کریس / White, Chris

عنوان و نام پدیدآور: شش عادت مهندسان

فروش کارآمد / نویسنده کریس وایت؛ مترجمان

حسین علی سلطانی، سپامک داتانی فرد،

معصومه شیرخانی.

مشخصات نشر: تهران: ادیبان روز، ۱۴۰۰

مشخصات ظاهری: ۲۰۴ صفحه

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۵۹۲-۰۴-۷

وضعیت فهرست‌نویسی: فیا

موضوع: مدیریت فروش / Sales management

موضوع: The six habits of highly effective

sales engineers. ۲۰۱۹

رده‌بندی کنگره: HF۵۴۳۸

رده‌بندی دیویی: ۱۹۸/۸۱

شماره کتابشناسی ملی: ۷۵۶۷۹۶۶

دست اندرکاران

صفحه‌آرا: گنجوش صلاحی

ه‌راح جلد: رضا رضوانی

شمارگان: ۵۰۰ جلد

قیمت: ۸۰۰۰۰ تومان

تاریخ انتشار: ۱۴۰۰

نوبت چاپ: اول

چاپ و صحافی: سرمدی

انتشارات ادیبان روز

ناشر تخصصی کتاب‌های مدیریت،
بازارهای گسترده و کار و تبلیغات



کلیه حقوق این اثر متعلق به انتشارات ادیبان روز
می‌باشد و هر گونه استفاده از این کتاب (کپی،
تکثیر، استفاده در کارگاه‌های آموزشی) بدون
اجازه ناشر پیگرد قانونی دارد.

آدرس: تهران، میدان انقلاب، خیابان ۱۲ فروردین،

ساختمان ۲۸۶، طبقه اول، واحد ۵،

تلفن ۵۶۱۸۱۲-۶۶۹

پیشگفتار

به زبان ساده، کتاب شش عادت اثربخشی است. من دیدگاه منحصر به فردی دارم چرا که فرصت آن را داشتم که این عادت‌ها را مشاهده و به عنوان مشتری عملاً تجربه کنم و سپس آن‌ها را آموخته و به عنوان مهندس فروش به کار گرفتم.

در شغل قبلی‌ام به عنوان معاونت مهندسی نرم افزار^۱ در یک شرکت تجزیه و تحلیل داده، ناظر پروژه‌ای در خصوص تبدیل فناوری اطلاعات استراتژیک بودم. غالباً از تعامل با فروشندگان نرم افزار و ابزار فروشندگی^۲ متعدد و نطق «دنیا را با راه حل من نجات می‌دهم»^۳ وحشت داشتم. و هنوز هم از ترس «فروشنده زدگی»^۴ به تلفنم نزدیک نمی‌شوم.

کریس استین‌ها را بالا زد و مقدمه تغییر مرا آغاز کرد و آماده شد تا آموزش مرا شخصاً به عهده بگیرد. او سؤالات معنی‌دار می‌پرسید. ابتدا مشکلات و اهدافم را بررسی و سپس به چگونگی تأثیر/عدم تأثیر فناوری در آن پرداخت. او بی‌اندازه فرد کارآمدی بود و برای وقتی که اختصاص می‌دادم اهمیت قائل می‌شد و روی ارزش کسب و کار و موفقیت پروژه تمرکز می‌کرد و مسائل بی‌اهمیت را کنار می‌گذاشت. او این همکاری را شراکت می‌دانست و باهم بودجه پروژه را به صورت تیمی، از همایش سازمان‌های صنعتی (سی‌آی‌ا) تهیه کردیم.

اساساً این پروژه نوعی همکاری فروش داخلی دوساله بود که شامل برگزاری ده‌ها کارگاه با همراهی تیم‌های فناوری در سازمان‌های متعدد بود. ما باید ارزش تبدیل

1 VP of Software Engineering

2 VP of Software Engineering

3 Vendorized

4 CIO

کسب و کار و ارزش آفرینی فرایند و فناوری جدید برای این کسب و کار را به اثبات می‌رساندیم. موفقیت پروژه منوط به جلب نظر مدیران فنی شرکت یعنی دستیابی به بُرد فنی بود. با توجه به تجربیات باید بگویم که به کارگیری و استفاده از این شش عادت، پروژه را به سطح بالایی از موفقیت رساند.

حدود دو سال قبل تصمیم گرفتم تغییر شغل دهم و این شد که به عنوان مهندس فروش به یک شرکت فناوری پیوستم. اگرچه ده‌ها سال در زمینه فناوری سابقه داشتم، سال‌ها دوره‌های کامپیوتر تدریس می‌کردم و کارگاه‌های زیادی برگزار کرده بودم، لیکن شغل اس‌ای برایم تازگی داشت. آن قدر باهوش بودم که بدانم کریس در مهندسی فروش متخصص است و به کمک او نیاز دارم. همچنین در دوره آنلاین «شش عادت مهندسان فروش کارآمد»^۱ برای این تغییر شغل شرکت کردم. این دوره به یادگیری من شتاب زیادی داد و به من کمک کرد تا بلافاصله در این شغل جدید بسیار تأثیرگذار ظاهر شوم.

چیزیکه کتاب شش عادت را بی‌نظر کرده ارائه کامل و جامع توصیه‌ها، تکنیک‌ها و شیوه‌های عالی به شیوه‌ای مختصر و مفید است. این کتاب برای همه فعالان در زمینه فروش نرم‌افزار، خواه فروش مستقیم، مدیریت فروش یا مهندسی فروش سودمند است و تمام کسانی که در فکر تغییر شغل هستند یا تغییر شغل داده‌اند به این کتاب نیاز دارند. حالا من عاشق کارم به عنوان مهندس فروش هستم. از تعامل مردم و فناوری لذت می‌برم. از این فرصت برای کمک به مشتریان جهت دستیابی به اهدافشان کمک می‌گیرم. من این شش عادت را همیشه در دسترس دارم و به ویژه قبل از تعهدات مالی مهم مرتباً به آن‌ها رجوع می‌کنم. به هر حال، می‌خواهم در کارم به عنوان مهندس فروش عالی باشم.

- استفن براون، معمار راه‌حل‌های مدیریت ارشد^۲

1 Six Habits of Effective Sales Engineers

2 Stephen Brown Sr. Principal Solutions Architect