

۱۱ راز فروشندگان حرفه‌ای

مؤلف: امیر محمد رجیبی بشلی

www.ketab.ir

سرشناسه: رجبی بشلی، امیرمحمد، ۱۳۷۶-

عنوان و نام پدیدآور: ۱۱ راز فروشندگان حرفه‌ای / مؤلف امیرمحمد رجبی بشلی.

مشخصات نشر: تهران: مؤلفین طلایی، ۱۴۰۱.

مشخصات ظاهری: ۶۳ ص.

شابک: ۰-۲۲۹-۲۶۱-۶۲۲-۹۷۸

وضعیت فهرست نویسی: فیبا

یادداشت: کتابنامه.

عنوان گسترده: یازده راز فروشندگان حرفه‌ای.

موضوع: فروشندگی **Selling** موفقیت در کسب و کار **Success in business**

رده بندی کنگره: HF۵۴۳۸/۲۵

رده بندی دیویی: ۶۵۸/۸۵

شماره کتابشناسی ملی: ۸۸۰۸۹۵۶

اطلاعات رکورد کتابشناسی: فیبا

نام کتاب: ۱۱ راز فروشندگان حرفه‌ای

مؤلف: امیرمحمد رجبی بشلی

ناشر: مؤلفین طلایی (باهمکاری موسسه آوای سخن)

صفحه‌آرا و طراح جلد: مژگان زندگی‌فر

چاپ و صحافی: مؤلفین طلایی

قطع: وزیری

نوبت چاپ: اول - ۱۴۰۱

شابک: ۰-۲۲۹-۲۶۱-۶۲۲-۹۷۸

شمارگان: ۱۰۰ نسخه

قیمت: ۵۰,۰۰۰ تومان

WWW.BOOKGOLDEN.IR

تهران - میدان انقلاب، مابین ۱۲ فروردین و منیری جاوید، خیابان شهید نظری

پلاک ۱۳۰ - طبقه پنجم غربی. تلفن: ۶۶۹۵۰۵۳۲ - ۶۶۹۵۵۹۰۰؛ تلفکس: ۶۶۹۷۱۲۲۵

کلیه حقوق چاپ و نشر این کتاب مطابق با قانون حقوق مؤلفان و مصنفان، مصوب

سال ۱۳۴۸ برای مؤلف محفوظ و منحصرأ متعلق به ایشان می‌باشد.

۹	
۱۱	فروش چیست؟
۱۴	مقدمه چینی برای «ارائه» تمام کردن معامله
۱۵	فروش، امری حیاتی برای بقا
۱۷	فروشنده حرفه‌ای کیست؟
۲۰	احترام، رضایت
۲۰	اعتماد در مشتری
۲۰	خوب بپرس، خوب گوش بده
۲۱	اصل ارتباطات در فروش
۲۲	خوب گوش کردن
۲۲	روش‌های گوش دادن مؤثر
۲۲	افزایش توجه
۲۲	مکت قبل از پاسخگویی
۲۳	سؤال کردن
۲۳	یادداشت برداری
۲۳	تحلیل کافی
۲۴	بیان مؤثر
۲۴	شخصیت در فروش
۲۶	با آن‌ها مانند میلیونرها رفتار کنید
۲۸	شما برآیند محیط اطرافتان هستید
۳۰	فروش را رعایت کنید
۳۲	۵ داستان انگیزشی در زمینه فروشندگی
۳۵	روان‌شناسی در فروش
۳۵	۱- ایمان
۳۶	۲- صداقت
۳۶	۳- کنترل
۳۶	۴- علاقه

۳۶	۵- انرژی بالا
۳۶	۶- نگرش مثبت
۳۷	۷- حل مشکلات
۳۷	۸- پشتکار
۳۷	۹- سخت‌کوشی
۳۷	۱۰- هدف‌گرایی
۳۷	۱۱- تمرکز بالا
۳۷	۱۲- استاندارد بالا
۳۸	۱۳- ابتکار عمل
۳۸	۱۴- آگاهی
۳۸	۱۵- روحیه همکاری
۳۸	۱۶- مسئولیت‌پذیری
۳۹	از قاعده ۸۰ به ۲۰ در همه کارها استفاده کنید
۴۱	سه فروشنده خوش نام در دنیا و خط‌مشی آن‌ها
۵۲	ده فرمان فروش
۵۲	فرمان ۱: سربلند و مثبت باشید:
۵۲	فرمان ۲: برای موفقیت در فروش لباس بپوشید:
۵۳	فرمان ۳: فروش را ببینید
۵۳	فرمان ۴: به پیشنهادتان باور داشته باشید:
۵۳	فرمان ۵: ارزش پیشنهادی‌تان را بدانید.
۵۳	فرمان ۶: همیشه با مشتری‌تان موافق باشید:
۵۴	فرمان ۷: نمایش بسیار عجیب
۵۴	فرمان ۸: از زمان بهینه استفاده کنید
۵۴	فرمان ۹: فرض را بر این بگذارید که معامله را بسته‌اید:
۵۴	فرمان ۱۰: همیشه برای بستن معامله اصرار کنید:

همه‌ی ما در زندگی به نوعی فروشنده هستیم. در پایین‌ترین و بالاترین سطح زمان خود را می‌فروشیم. حالا گاه در این زمان، کالا، گاه آموزش و هنر خود را برای فروش به اشتراک گذاشته‌ایم. امروزه بیش از هر زمانی می‌توانید کالاها و خدمات خود را در بازار بفروشید.

توانایی فروش شما را بر حسب توانایی تان در در متقاعد کردن دیگران می‌سنجند. هرکسی که بخواهد توانایی فروش خود را به حداکثر برساند، یا این توانایی را در دیگران به حداکثر برساند، باید این کتاب را بخواند. مخاطبان کتاب عبارتند از فروشندگان تازه کار و قدیمی، مدیران فروش، آموزش دهندگان فروش، مذاکره کنندگان، کارآفرینان و مالکان کسب‌وکارها.

این کتاب مملو از اطلاعاتی است که نه تنها برای فروشندگان حرفه‌ای، بلکه برای هر شخصی که می‌خواهد دیگران را به حمایت از تلاش‌ها، رویاهایا اهدافش متقاعد کند، کاربردی است.

این کتاب به شما می‌آموزد و تشویقتان می‌کند تا با تعیین معیارها و اولویت‌ها و مشخص نمودن هدف‌هایتان، بر توانمندی‌های خود بیفزایید، انجام دادن بسیاری از کارهای دیگر را تفویض کنید و به جای آن، روی کارهایی متمرکز شوید که برای شما و شرکتی که در آن کار می‌کنید، بیشترین فایده و ارزش را تولید کند. این کتاب به شما کمک می‌کند تا در زندگی خود به تعادل برسید و در ضمن آن از موفقیت و استقلال فراوان برخوردار گردید.