

هنر و مهارت روانشناسی فروش

چرا خریداران و فروشندگان همان کاری را انجام می‌دهند که قصد
انجام آن را از پیش داشته‌اند

برد مک‌دونالد

www.ketab.ir

ترجمه:

محمد هادی خطیبان

سرساله	مکدونالد، برد
عنوان و نام پدیدآور	McDonald, Brad
منحصات بشر	هنر و مهارت روانشناسی فروش : چرا خریداران و فروشندگان همان کاری را انجام می‌دهند که قصد انجام آن را از پیش داشته‌اند/ برد مکدونالد : ترجمه محمدهادی خطیبیان
منحصات طاهری	کرج : رهام اندیشه، ۱۴۰۱.
شابک	۹۷۸ ۶۲۲ ۲۶۴ ۲۳۶ ۵
وضعیت فهرست‌نویسی	فیا
یادداشت	The Art and Skill of Sales Psychology: Why Buyers and Sellers Do What They Do, 2019
عنوان دیگر	چرا خریداران و فروشندگان همان کاری را انجام می‌دهند که قصد انجام آن را از پیش داشته‌اند
موضوع	فروشدگی جنبه‌های روان‌شناسی Selling -- Psychological aspects مهارت‌های روانشناسی جنبه‌های روانشناسی Customer relations -- Psychological aspects
شاسه افزوده	خطیبیان، محمدهادی، ۱۳۶۷ . مترجم
رده‌بندی کنگره	۸/۸
رده‌بندی دبی	۱۹-۵۸/۸۵۰
شماره کتابشناسی ملی	۸۸۲۲۹۶۰
اطلاعات رکورد کتابشناسی	فیا

نام کتاب: هنر و مهارت روانشناسی فروش (چرا خریداران و فروشندگان همان کاری را انجام می‌دهند که قصد انجام آن را از پیش داشته‌اند)

برد مک‌دونالد

ترجمه: محمدهادی خطیبیان

ناشر: رهام اندیشه

طراح جلد: بهناز براتی

ویراستار و صفحه‌آرا: حامده حاجی ابراهیمی

قطع: رقعی

تعداد صفحه: ۱۹۳ صفحه

نوبت چاپ: اول / بهار ۱۴۰۱

شمارگان: ۵۰۰ نسخه

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۲۶۴-۲۳۶-۵

بها: ۹۰۰۰۰۰ ریال

سخن مترجم:

در دنیای امروز بی‌شک هر کار و کسبی به فروش نیاز دارد. از کوچک‌ترین تا بزرگ‌ترین بیزینس‌ها اگر فروش نداشته باشند، ماندگار نخواهند بود. پس همیشه مسئله اول همه کار و کسب‌ها مسئله فروش است. اگر به دنبال حرفه‌ای می‌گردید که در گذر زمان، با پیشرفت تکنولوژی و تمام تغییراتی که هر روز شاهدش هستیم، همچنان حرفه تراز اول دنیا باشد و همچنان همه به آن نیاز داشته باشند، آن چیزی نیست جز فروشندگی.

ممکن است که بگویید فروشندگی درآمدی ندارد یا من می‌خواهم به درآمدهای بالاتری برسم یا اصلاً کار خودم را داشته باشم و فروشندگی‌های زیادی برایم کار کنند. باید بدانید که ثروتمندترین افراد دنیا قبل از هر کاری، هنر فروشندگی بلد هستند. اگر فروش بلد باشید، بهتر مدیریت می‌کنید، بهتر متقاعد می‌نمایید، حتی می‌توانید دوست یا همسر بهتری باشید چراکه ما هر روز در هر لحظه داریم چیزی می‌خریم یا می‌فروشیم. حتماً نباید محصول یا خدمات باشد گاهی زمانی که در اختیار دوستان یا خانواده می‌گذاریم باید ارزش آن را داشته باشد. در واقع داریم زمان خود را می‌فروشیم.

پس اگر دنبال اهداف بزرگ خود هستید، پیشنهاد می‌کنم حتماً فروش را حرفه‌ای بیاموزید و هیچ وقت از یادگیری آن دست برندارید.

بر فروش باشید

دوستدار شما هادی خطیبان

فهرست مطالب

۱۱	 پیشگفتار
۱۵	 معرفی کتاب
۱۹	 فصل اول: بازده مزینی که شغل فروش و بازاریابی دارد
۲۵	 فصل دوم: نکات حائز اهمیت برای فروش
۳۱	 فصل سوم: بنشینید، استراحت کنید و از تماس‌های تکراری روزانه خود لذت ببرید
۳۵	 فصل چهارم: شکست را در آغوش بگیرید
۳۹	 فصل پنجم: عبور از منطقه آسودگی در فروش شما
۴۳	 فصل ششم: در بازاریابی و فروش جایی برای برآورده کردن نیازهای عاطفی شما نیست
۴۹	 فصل هفتم: یا تغییر کن یا بمان
۵۳	 فصل هشتم: سه قانون برای فروش و کمک درآمد زندگی
۵۷	 فصل نهم: دنیای امروز، یک دنیای فروش است
۶۱	 فصل دهم: من خوبم، تو چطور؟
۶۵	 فصل یازدهم: متواضع بودن! آیا ویژگی خوبی نیست؟
۶۹	 فصل دوازدهم: چه کسی این را گفته است؟
۷۳	 فصل سیزدهم: بزرگسال بمانید و کودک درونتان را رها کنید
۷۷	 فصل چهاردهم: سعی کنید با کودک درون مشتری خود ارتباط برقرار کنید
۸۱	 فصل پانزدهم: خرید احساسی را در نظر بگیرید زیرا بدون آن نمی‌توانید فروش داشته باشید
۸۵	 فصل شانزدهم: تصمیمات بیهوده
۸۹	 فصل هفدهم: در بازاریابی و فروش، فضایی برای بازیگوشی وجود ندارد
۹۵	 فصل هجدهم: چگونه از بازی‌هایی که مشتریان به هنگام فروش اجرا می‌کنند، دوری کنیم

فصل نوزدهم: تجربیات دوران کودکی، اسکریت‌های زندگی و عوامل موفقیت در فروش.....	۹۹
فصل بیستم: افکار بوج را از سر خود بیورید.....	۱۰۳
فصل بیست و یکم: هیچ محصولات و خدمات بدی وجود ندارد، فقط فروشنده‌های بدی وجود دارند.....	۱۰۹
فصل بیست و دوم: از کاپیتان بودن تا یک سرمایه‌دار شدن.....	۱۱۳
فصل بیست و سوم: در جهت هدف درست تصمیم بگیرید.....	۱۱۷
فصل بیست و چهارم: درمان اختلال نقص تصمیم‌گیری در دیگران.....	۱۲۱
فصل بیست و پنجم: جمع‌آوری تمر (کُین)‌های تجاری از منظر روانشناسی.....	۱۲۵
فصل بیست و ششم: ترس مشتریان احتمالی خود را از بین ببرید.....	۱۲۹
فصل بیست و هفتم: آیا تنها به یک فروش نیاز دارید یا می‌خواهید فروش مداوم داشته باشید؟.....	۱۳۳
فصل بیست و هشتم: تلویزیون.....	۱۳۷
فصل بیست و نهم: کنترل عاطفی.....	۱۴۱
فصل سی‌ام: اصول روانشناسی که فروشندگان باید بدانند.....	۱۴۷
فصل سی و یکم: آموزش چگونگی داشتن فروش نامحدود.....	۱۵۱
فصل سی و دوم: با تشکر از شما، خصوصاً شما مشتریان احتمالی.....	۱۵۵
فصل سی و سوم: آموزش فروش امروز، طبق تجارب دیروز.....	۱۵۹
فصل سی و چهارم: رکود در فروش.....	۱۶۳
فصل سی و پنجم: بورس‌ات بیشتر یا حقوق بالاتر: کدام یک برای شما لذت‌بخش‌تر است؟.....	۱۶۷
فصل سی و ششم: فرهنگ فروش.....	۱۷۱
فصل سی و هفتم: صاحبان هوشمند مشاغل به سمت تلاطم‌های بازار می‌دوند.....	۱۷۵
فصل سی و هشتم: بردگان سیستم بازاریابی، در کل کنترل فروش را به دست دارند.....	۱۷۹

پیشگفتار

وقتی داشتم کتاب برد مک‌دونالد را می‌خواندم، یکی از قوانین فروش را که توسط بنیان‌گذار شرکت ما، دیوید سندلر تدوین شده بود، به یاد آوردم. این قانون یکی از مواردی است که گاهی اوقات برای اولین بار شنیدن آن هرکسی را در مسیر خود متوقف می‌کند. قانون گفته شده این چنین است: «هر فروشی یک نمایش برادوی است که توسط یک روان‌پریش (یا هر شخصی که با علم روانشناسی آشنایی دارد) اجرا می‌شود.»

بسیاری از مردم این قانون را که می‌شنوند، از خود می‌پرسند که این عبارت چه معنایی می‌تواند داشته باشد و آیا واقعاً یک قانون است یا خیر. در اینجا یک مرور مختصر از آنچه سندلر به آن اعتقاد داشت و روی آن کار می‌کرد آورده شده است.

در گام اول، رجوع می‌کنیم به نمایش برادوی، که بسیاری از مردم را متحیر می‌کند و این کار را برای یادآوری به فروشندگان که نشان دهد فروش نیز مانند یک اجرا است انجام می‌دهیم.

این ارجاع بدان معناست که شما نقشی را بازی می‌کنید و آن را می‌دانید. ممکن است گاهی اوقات بر اساس موقعیتی که با آن روبرو هستید و الزامات نقشی که بازی می‌کنید، کارها را کمی متفاوت از آنچه که از پیش تعیین شده است انجام دهید.