

احساسات – محرک فروش

اهرم هوش هیجانی برای برتری فروش

شریکانت ام. آمبیک

ترجمه:

جواد میرزا رحیمزاده

www.ketab.ir

سرشناسه	: آمبیک، شریکانت ام.
عنوان و نام پدیدآور	: احساسات - محرک فروش: اهرم هوش هیجانی برای برتری فروش / شریکانت ام. آمبی ک M Shrikant, Ambike
مشخصات نشر	: ترجمه: جواد میرزا رحیمزاده؛ ویراستار: نیوشا پیمان.
مشخصات ظاهری	: مشهد: دیده بان قلم فراتک، ۱۴۰۰.
شابک	: ۹۷۸-۶۲۲-۷۹۰۸-۵۶-۵
وضعیت فهرست نویسی	: فیپا
یادداشت	: عنوان اصلی: Sales for EQ Leverage Driver Sales The-Emotions ۲۰۲۱, Excellence
عنوان دیگر	: اهرم هوش هیجانی برای برتری فروش
موضوع	: فروشندگی -- جنبه های روان شناسی aspects Psychological -- Selling بازاریابی -- جنبه های روان شناسی aspects Psychological -- Marketing موش هیجانی intelligence Emotional موفقیت در کسب و کار business in Success
شناسه افزوده	: میرزا رحیمزاده، جواد، ۱۳۵۲-
رده بندی کنگره	: HF۵۴۳۸/۸
رده بندی دیویی	: ۶۵۸/۸۵
شماره کتابشناسی ملی	: ۸۷۴۰۳۵۰
اطلاعات رکورد کتابشناسی: فیپا	

نام کتاب: احساسات - محرک فروش (اهرم هوش هیجانی برای برتری فروش)

شریکانت ام. آمبیک

ترجمه: جواد میرزا رحیمزاده

ناشر: دیده بان قلم فراتک

طراح جلد: بهناز بواتی

ویراستار: نیوشا پیمان

صفحه آرا: حامده حاجی ابراهیمی

قطع: رقعی

تعداد صفحه: ۱۷۴ صفحه

نوبت چاپ: اول / زمستان ۱۴۰۰

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۹۰۸-۵۶-۵

بها: ۶۵۰۰۰۰ ریال

سخن مترجم:

خدا را شاکرم به خاطر این که، این کتاب هم اکنون در دستان شما است و شما را به عنوان یک دوست دیگر به دوستان قدرتمندم اضافه کردم. دوست محترم از این که تا پایان این کتاب با من همسفر خواهی بود سپاسگزارم. اگر شما یک فروشنده نباشید با خواندن این کتاب یک فروشنده خواهید شد. اگر شما یک فروشنده معمولی باشید حتماً بعد از خواندن این کتاب، تبدیل به یک فروشنده قوی خواهید شد. اگر چه فروشنده قوی هستید؛ در حوزه فعالیت خودتان چه در بحث آموزش و چه در بحث خدمات، شما با تکنیک‌های برتر فروشندگی جهان آشنا خواهید شد؛ چون وقتی با احساسات مشتریان خود آشنا می‌شوید، مثل طبیعی خواهید شد که تشخیص دقیقی از بیماری‌های مریض خود دارد و مراجع خود را راحت‌تر ویزیت می‌کنید.

حوزه استفاده این کتاب برای قشر بازاریان، کسبه، شرکت‌های بیمه‌ای، هولدینگ‌های برتر و شرکت‌های معروف و نیز افراد برتر حوزه فروش کالا یا خدمات می‌باشد. تمام تلاش خود را کرده‌ام تا مطالب خارج از حوصله نباشد و کاربردی و روان در خدمت خوانندگان ارائه شود.

به شما تبریک می‌گویم چون شما قهرمان زندگی خودتان هستید.

پل ارتباطی با مترجم:

۰۹۳۵۸۶۰۸۰۶۹

@coach_javad.m8069

فهرست مطالب

۹	مقدمه
۱۱	معرفی
۱۵	فصل اول: آیا فروش برای من است؟
۲۳	فصل دوم: ورود به چرخه فروش
۴۹	فصل سوم: فروش و هوش هیجانی
۵۵	فصل چهارم: خودکنترلی
۶۹	فصل پنجم: توسعه خودکنترلی
۷۹	فصل ششم: همدلی
۸۹	فصل هفتم: آیا شما آن «آتش درون» را دارید؟
۹۹	فصل هشتم: پرسش یک مهارت اجباری
۱۰۹	فصل نهم: تأثیر بر روند خرید
۱۲۱	فصل دهم: چرا دورنماها (مشتریان) باید مرا دوست بدارند؟
۱۲۹	فصل یازدهم: مذاکرات
۱۵۱	فصل دوازدهم: هفت ترفند مشتری و نحوه مدیریت آن ها در طول مذاکرات
۱۶۱	فصل سیزدهم: ایجاد اعتماد
۱۶۷	ضمیمه
۱۶۹	منابع و قرائت های بیشتر
۱۷۱	درباره نویسنده
۱۷۳	تأییدیه اساتید

مقدمه

همیشه درون من این اصرار وجود داشت که کتابی دربارهٔ فروش بنویسم و در واقع، افراد نزدیک من نیز مرا مجبور می‌کردند که ابتدا کتابی در زمینهٔ فروش که حوزهٔ اصلی کار من است بنویسم. با این حال، تنها پس از آموختن و علاقهٔ زیاد به هوش هیجانی، فروش به پس‌زمینه رفت و اولین کتاب من صرفاً در مورد هوش هیجانی بود. پس از اینکه در نوشتن اعتمادبه‌نفس پیدا کردم، تصمیم گرفتم تجربهٔ خود را در زمینهٔ فروش بنویسم و متوجه شدم که جنبه‌های مختلف آن با هوش هیجانی مرتبط است و این انگیزه‌ام را برای تهیهٔ این کتاب در زمینهٔ فروش فراهم کرد.

یکی از کلیدهای موفقیت در فروش حرفه‌ای این است که بتوانید احساسات مخرب خود را مدیریت کنید. هدف این کتاب ارائهٔ راه‌حلهایی برای چالش‌های عاطفی روزانه و فراز و نشیب‌هایی است که یک فروشنده در طول زندگی حرفه‌ای خود تجربه می‌کند.