

۳

فروش به توان دو

جاوید شام

www.ketab.ir

سرشناسه	: مقدم، جاوید، ۱۳۷۱-
عنوان و نام پدیدآور	: فروش بتوان دو / جاوید مقدم.
مشخصات نشر	: کرج: پیدار، ۱۳۹۶.
مشخصات ظاهری	: ۳۰۰ ص. ۵/۲۱ × ۵/۱۴ س م.
شابک	: ۹۷۸-۶۰۰-۸۷۶۵-۰۴-۲
وضعیت فهرست نویسی	: فیبا.
موضوع	: فروشندگی
موضوع	: Selling
موضوع	: بازاریابی
موضوع	: Marketing
رده بندی کنگره	: ۵۴۳۸ MF / ۱۳۹۶۲۴ / ۴ ف ۷ م /
رده بندی دیویی	: ۱۵/۶۵۸
شماره کتابشناسی ملی	: ۴۷۴۷۱۸۳

فروش به توان دو

نویسنده: جاوید مقدم

چاپ اول - تابستان ۱۳۹۶، تیراژ: ۱۰۰۰

قیمت: ۲۰۰۰۰ تومان

فهرست

تقدیم به ... ۱۱

مقدمه ... ۱۲

چرا این کتاب؟ نحوه استفاده ... ۱۴

فصل اول: مفکارتاری ۱۷

نقش و اهمیت هدف ... ۱۷

هدف چیست و چرا باید هدف گذاری کنیم؟ ... ۱۸

اما چرا باید هدف گذاری کنیم؟ ... ۱۹

مزایای هدف گذاری: ... ۲۰

((داستان واقعی)) ... ۲۱

ویژگی های هدف: ... ۲۲

اهدافتان را بنویسید ... ۳۶

دلایلی برای هدفمند نبودن ... ۳۷

مراحل هدف گذاری ... ۳۹

اما چطور باید این کار را انجام دهیم؟ ... ۴۲

فصل دوم: دیوانگی ۴۷

۵۴..... خلاصه فصل:

فصل سوم: ۴ سطح از یادگیری - قدرت ذهن ناخودآگاه ۵۷

سطح ۱: ناآشنایی ناخودآگاه (نمی دانم که نمی دانم) ۵۷

سطح ۲: ناآشنایی خودآگاه (می دانم که نمی دانم) ۵۸

سطح سوم: آشنایی خودآگاه (شما یک مهارت را رشد می دهید و در آن

مهارت حوی زنی شوید، اما در حین انجام باید به آن فکر کنید). ۵۹

سطح چهارم: آشنایی ناخودآگاه (می دانم که می دانم) ۵۹

۴ باید برای این در مسیر فروش موفق شوید: ۶۲

فصل چهارم: مشتری و انواع آن ۷۱

مشتری چیست؟ ۷۱

انواع مشتری: ۷۲

فصل پنجم: مشتری چگونه تصمیم می گیرد؟ ۸۱

چرا خرید می کنیم؟ ۸۴

فروشنده گی موفق شامل موارد زیر می شود: ۹۰

اما واقعاً "متقاعد کردن" چیست؟ ۹۲

فصل ششم: قانون ۲۰/۸۰ و کاربرد آن در فروش: ۹۷

دلیل قانون ۲۰/۸۰ ۹۷

کاربرد قانون ۲۰/۸۰ در فرآیند فروش ۹۹

فصل هفتم: اصل اول در روانشناسی فروش: ۱۰۳

اصل اول: همه آدم‌ها فرار می‌کنند ۱۰۳

اصل دوم: فروش برای مشتری انجام می‌شود و نه بر روی او ۱۱۰

اصل سوم: فروشنده نقش مشاور را دارد ۱۱۸

اصل چهارم: اصل پرسپکتیو ۱۲۶

اصل پنجم: مشتری همواره تصویر کالا را می‌خرد ۱۳۳

فصل هشتم: معرفی الگوی فروش ۱۴۳

سه اصل برای موفقیت ۱۴۴

اصول اخلاقی ۱۴۵

۱۴۷ ۳ اصل مهم در این الگوریتم فروش:

۱۵۰ الگوریتم فروش ۵ مرحله‌ای:

فصل نهم: گام اول - ایجاد ارتباط، اعتماد و صمیمیت ۱۵۳

۱۵۷ ۱. اصول مهم در ایجاد ارتباط

۱۵۹ تاثیر برخورد اول

۱۶۱ قانون ۳ ثانیه در فروش

۱۶۲ عوامل مزاج در تاثیر اولیه

۱۶۹ مرحله بعدی ارتباط سازی

۱۷۰ معجزه تعریف کردن

۱۷۶ استفاده از نام شخص

۱۷۹ پرسیدن سؤال

۱۸۰ علایق مشتری:

۱۸۷ خودافشایی

فصل دهم: گام دوم - پرسیدن سؤال (کشف نیازها) ۱۹۳

۱۹۶ روش PSIP:

۲۰۸ معماری بررسی: کندن پوست پیاز

۲۱۹ فرمان مذاکره:

۲۲۴ چرا شنوندگان ضعیفی هستیم؟

۲۳۱ فصل دوازدهم: گام سوم - معرفی

۲۳۲ اشتیاق به زدن

۲۳۵ سوال اصلی مبتدی (VAFM)

۲۳۶ دایره‌ی طلایی

۲۴۷ فروش راه حل

۲۴۹ FBI و FAB:

۲۵۴ مفهوم پل زدن در فروش

۲۵۶ پل زدن معکوس

۲۵۹ فصل دوازدهم: گام چهارم - برخورد و رسیدگی به اعتراضات

۲۶۷ محوطه جرمه

۲۷۱ تکنیک فرض کن

۲۷۷ تکنیک 3F

۲۷۸ ۵ مرحله در برخورد با اعتراضات

۲۸۴ موانع فروش

فصل سیزدهم: گام پنجم - اتمام فروش ۲۹۱

۲۹۱ اهمیت اتمام فروش

۲۹۳ دلائل ضعف فروشندگان

۲۹۶ تکنیک فروشندگان سستی

www.ketaboo.ir

مقدمه

هرروز در مورد حمایت از کالای ایرانی و محصولات تولید داخل می‌شنویم. برنامه‌های تلویزیونی در راستای حمایت از تولید داخلی و اشغال‌زایی در داخل کشور، تولید و منتشر می‌شوند.

من فکر می‌کنم یکی از مشکلات اقتصاد ما در حال حاضر، عدم توانایی فروش است. در بسیاری از موارد محصولاتی دیده‌ام که یک تولیدکننده داخلی را تحت فراوان و تحمل سختی‌های مالی و اقتصادی به تولید رسانده است. این محصولات در اکثر موارد توان رقابت با محصول مشابه خارجی را نیز از بعد کیفی دارند. در بعضی موارد، حتی این محصولات بهتر از مشابه خارجی هستند و قیمت پایین‌تری دارند. اما وقتی زمان فروش می‌رسد، به‌وضوح می‌بینیم که این محصول سهم بازار کمتری دارد.

یا افرادی را می‌بینیم که در جامعه ما هنر، آید را سنتی را خود پایه‌گذاری کرده‌اند. اما از فقر رنج می‌برند.

از نظر من فقدان مهارت فروش است که باعث موارد فوق می‌شود. مهارت فروش می‌تواند یک فرد را از فقر، یک کسب‌وکار را از ورشکستگی، یک صنعت را از فروپاشی و یک ایده را از نابودی نجات دهد.

جای خالی آموزش مهارت فروش در کشور ما به شدت حس می شود. هر روز فروشنده هایی را می بینم که تقصیر را به گردن مشتریان، مدیران و افراد دیگر می اندازند. آن ها یا نمی دانند یا نمی خواهند قبول کنند، که ضعف آن ها از مهارت فروش آن ها ناشی می شود.

فروش جزو مشاغل است که می تواند در وضعیت حاضر کشور، درآمد و مشاغل خوبی برای جوانان ما ایجاد کند. اما روز به روز شاهد این هستیم که قدر تحصیل کرده تمایل کمتری به این شغل نشان می دهند.

این کتاب یکی از روش های ارائه می دهد که با آن هر کسی با هر ضریب هوشی می تواند آن را یاد بگیرد و در فروش خود و فرآیند آن، از آن استفاده کند.

نگارش این کتاب حدود یک سال زمان برده است. امیدوارم حاصل این تلاش، به رغم ایرادات و کاستی های نگارنده، پذیرش، مقبول نظر خوانندگان گرامی واقع گردد.

جاوید بقدر

تابستان ۹۶