

2020

الله الرحمن الرحيم

www.ketab.ir

۲۱ قانون طلایی فروش موفق

این قوانین باعث می‌شود که فروش بیشتر، سریعتر و آسان‌تر در بازارهای دشوار به دست آورید.

نویسنده: برایان تریسی

مترجم: فاطمه عابدی

سرشناسه: تریسی، برایان، ۱۹۴۴-م
عنوان و نام پدیدآورنده: ۲۱ قانون طلایی فروش موفق: این قوانین باعث می شود که
فروش بیشتر ... / نویسنده: برایان تریسی، مترجم: فاطمه عابدی.

مشخصات نشر: قم: آوای شمال، ۱۳۹۸.

مشخصات ظاهری: ۸۰ ص.

شابک: ۱۲۰۰۰ ریال: ۰۰-۶۶-۷۷۹۱-۶۰۰-۹۷۸

وضعیت فهرست نویسی: فیا

یادداشت: چاپ قبلی کتاب حاضر با عنوان ۲۱ قانون شکست ناپذیر مذاکره با ترجمه
افشین ابراهیمی توسط انتشارات نسل نو اندیش در سال ۱۳۸۶ منتشر شده است.

موضوع: موفقیت در کسب و کار

موضوع: مذاکرات بازرگانی

شماره افزوده: عابدی فاطمه، ۱۳۶۶-مترجم.

رده بندی کنگره: الف ۱۳۸۹ ۹۷ ب ۴ / HF۵۳۸۶

رده بندی دیویی: ۶۵۰/۱

شماره کتاب شناسی ملی: ۲۰۵۸۱۱۲

انتشارات آوای شمال

آدرس: قم - خیابان سمیه ۱۸ - پلاک ۶۴

همراه: ۰۹۱۰۹۶۷۹۶۶۷ - ۰۹۱۲۲۵۱۹۶۶۷

نام کتاب: ۲۱ قانون طلایی فروش

مؤلف: برایان تریسی

ناشر: آوای شمال

تیراژ: ۵۰۰ نسخه

چاپ: توحید

نوبت و تاریخ چاپ: اول / ۹۸

امور فنی: قنبر شکری پینوندی

شابک: ۰۰-۶۶-۷۷۹۱-۶۰۰-۹۷۸

قیمت: ۱۲۰۰۰ تومان

فهرست

۲۱	قانون طلایی فروش موفق	۷
۹	قانون ارزش شخصی	۹
۱۱	قانون کلی معامله	۱۱
۱۳	قانون بلند پروازی	۱۳
۱۷	قانون حداقل تلاش	۱۷
۱۹	قانون دستبازی هر چه بیشتر	۱۹
۲۳	قانون منفعت شخصی	۲۳
۲۷	قانون آینده‌نگری	۲۷
۲۹	قانون برنده شدن یا معامله نکردن	۲۹
۳۳	قانون امکانات و احتمالات نامحدود	۳۳
۳۷	قانون چهار	۳۷
۴۱	قانون اولویت زمان	۴۱
۴۳	قانون زمانبندی	۴۳
۴۷	قانون شرایط و ضوابط	۴۷
۵۱	قانون آمادگی	۵۱
۵۵	قانون اختیار	۵۵
۵۷	قانون معکوس سازی	۵۷
۵۹	قانون قدرت	۵۹
۶۵	قانون اشتیاق	۶۵

۶۷ قانون مقابل به مثل

۷۱ قانون کنار کشیدن از معامله

۷۳ قانون مرحله نهایی

۷۷ خلاصه

www.ketab.ir

مقدمه

۲۱ قانون طلایی فروش موفق

توانایی در تعامل با دیگران، ارتباط برقرار کردن، متقاعد کردن و معامله کردن با آنان، معیاری است برای تعیین میزان درآمد شما و آنقدر ارزش دارد که برای بهتر بودن در این موارد هرکاری که برایتان ممکن است انجام دهید.

از جهتی، خود زندگی نیز یک جور معامله است. همیشه به نحوی در حال معامله هستید. هنگامی که با امبیل بان از جایی به جای دیگر می‌روید، با ترافیک کنار می‌آیید، به یک سری افراد اجازه می‌دهید که از شما سبقت بگیرند و بعضی وقتها شما از آنها سبقت می‌گیرید، به نوعی دارید معامله می‌کنید. هنگامی که به رستورانی می‌روید، باز هم در حال معامله هستید. اول از همه برای اینکه میزی بگیرید و بعد با انتخاب یک میز که بیش از سایر میزها آن را دوست دارید. در زندگی کاری و در تمام کارهایی که انجام داده‌اید و نداده‌اید به نحوی معامله می‌کنید. شما در طول روز بر سر قیمتها، شرایط، برنامه‌ها، استانداردها و هزاران مورد جزئی دیگر معامله می‌کنید و این

روند هیچگاه پایان ندارد.

سؤال اصلی این نیست که آیا معامله می کنید یا نه. بلکه سؤال این است: «تا چه اندازه معامله کننده خوبی هستید؟»

یکی از اصلی ترین مسؤولیت های شما در زندگی این است که یاد بگیرید چطور بتوانید به نفع خودتان با طرف مقابلتان معامله کنید. و حقیقت این است که اگر در معامله با دیگری بهتر از او باشید خیلی سریع تر و آسان تر می توانید به آنچه می خواهید برسید.

۲۱ قانون غیرقابل نقص برای معامله کردن وجود دارد که می توانید یاد بگیرید و تمرین کنید و این قوانین باعث می شود آنچه را که می خواهید بهتر، سریع تر و آسان تر از قبل به دست آورید و اگر پیوسته از این قوانین استفاده کنید می توانید تمام جنبه های زندگی تان را بهبود بخشید.