

۱۴۷۵۷۷۶

۲۵ استباه در فروشنده

(۱) استغفر الله

ترجمه: فرهاد ارشد



سرشناسه : شیفس، استفن
Schiffman, Stephan
عنوان و نام پدیدآور : مدیریت فروش: ۲۵ اشتباه فروشنده‌گی و راههای اجتناب از آنها/
استفن شیفس؛ ترجمه فرهاد اسکندری
مشخصات نشر : تهران: متن دیگر، ۱۳۹۵
مشخصات ظاهری : ۱۳۸ ص.
شابک : ۹۷۸-۶۰۰-۸۶۹۹-۲۸-۶
پادداشت : عنوان اصلی: The ۲۵ most common sales mistakes and how to avoid them.
موضوع : فروشنده‌گی.
شناسه افزوده : فرهاد اسکندری، مترجم
ردی کنگره: ۱۳۹۵ ق ۵۳۳ / DC۱۹۸
رده بندی دیو: ۶۵۸/۸۵
شماره کتابساز ملی : ۴۵۶۶۸۲۲



انتشارات متن دیگر

آدرس: تهران، میدان انقلاب، خ ۱۲ فروردین، پ ۵، طبقه اول
تلفن: ۶۶۱۷۵۱۵۷-۶۶۱۷۵۱۶۶

عنوان کتاب: ۲۵ اشتباه در فروش

نویسنده: استفن شیفس

مترجم: فرهاد اسکندری

ویراستار: مرجان صادقی

نوبت و سال چاپ: اول ۱۳۹۵

تیراژ: ۱۰۰۰ جلد

قیمت: ۱۵۰۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۸۶۹۹-۲۸-۶

((کلیه حقوق برای ناشر محفوظ است))

در جریان اطلاعات قرار نداشتن

توصیه شانزدهم:

سعی کنید همیشه در جریان

آخرین اطلاعات قرار داشته باشید

اشتباه هفدهم:

شتابزدگی در فروش

توصیه هفدهم:

برای دریافت سفارش از مشتری

دستپاچه نباشید

اشتباه هژدهم:

استفاده نکردن از شاهد زنده

توصیه هژدهم:

حتی المقدور از شواهد و نمونه‌ها

استفاده کنید

اشتباه نوزدهم:

برخورد ناعادلانه

توصیه نوزدهم:

با مشتری چابلو به رفتار آمیز

برخورد نکنید

اشتباه بیستم:

فریفته طرحهای بزرگ شدن

دقت کنید وسایل کیف شما

مرتب و منظم باشد

اشتباه دوازدهم:

نسنجیدن کالا و خدمات

از دیدگاه مشتری

توصیه دوازدهم:

کالا و خدمات را از دید

مشتری بسنجید

اشتباه سیزدهم:

ارزش قائل نبودن برای کار خود

توصیه سیزدهم:

به حرفه و شغل خود افتخار کنید

اشتباه چهاردهم:

مجبور کردن مشتری

توصیه چهاردهم:

به جای مجبور کردن مشتری

بکوشید او را آگاه کنید

اشتباه پانزدهم:

کودن فرض کردن مشتری

توصیه پانزدهم:

به این اعتقاد برسید که مشتری

کودن نیست

- توصیه بیستم: در هیچ شرایطی مشتری را دستکم نگیرید
- ۱۲۳ اشتباه بیست و چهارم: منفی باف بودن
- توصیه بیست و چهارم: با دید منفی و ناامیدانه پا به میدان نگذارید
- ۱۲۷ اشتباه بیست و پنجم: نداشتن روحیه رقابت
- توصیه بیست و پنجم: روحیه رقابت و خطر کردن را در خود تقویت کنید
- ۱۱۱ اشتباه بیست و یکم: ناامیدی از جواب رد شنیدن
- توجه بیست و یکم: در پاسخ رد مشتری دل آزرده و ناامید نشوید
- ۱۱۵ اشتباه بیست و دوم: احساس مسئولیت کردن نسبت به کار
- توصیه بیست و دوم: با کار خود جدی برخورد کنید و احساس مسئولیت نداشته باشید
- ۱۱۹ اشتباه بیست و سوم: اهمیت ندادن به مشتری
- توصیه بیست و سوم: خلاصه مطالب رای مرور سریع

مقدمه

این کتاب با چنین ادعایی عرضه نمی‌شود که در روند فعالیت‌های بازاریابی شما دگرگونی اساسی و سریع ایجاد کند. البته فکر نمی‌کنم بدون تلاش فردی و این باور که فعالیت خود شما برای نتیجه کارتان اثر می‌گذارد، هیچ کتاب دیگری نیز بتواند چنین ادعایی داشته باشد.

اما می‌توان این کتاب را بعنوان منبعی مؤثر برای تشخیص و رفع معمولترین نارسایی‌ها در امر بازاریابی دانست؛ نارسایی‌هایی که به از بین رفتن درآمد شما منتهی می‌شود.

اگر تا حال شما مسابقات شنای المپیک را از تلویزیون دیده باشید، بدون شک متوجه شده‌اید که بینندگان با اختلاف زمانی ۱ یا حتی ۱ ثانیه تعیین می‌شوند و این واقعاً حیرت‌انگیز است. هنگامیکه قهرمانان رده بالای جهان با هم با پیکار برمی‌خیزند، زمان تعیین‌کننده پیروزی یا شکست به مقدار ۱ چشم بر هم زدن است. فکر می‌کنم در فروش و بازاریابی نیز به مشابهی وجود داشته باشد. رقابت در بازرگانی می‌تواند بیرحمانه باشد؛ بین دو رقیب برنده با اختلاف بسیار ناچیزی تعیین می‌شود. اگر سه یا چهار معامله بازرگانی مهم را بیازید از دور خارج شده‌اید و اگر سه یا چهار مورد تجاری بزرگ را ببرید جزء برترین‌ها و

سلطانهای رشته کاری خود خواهید شد.

اینجاست که این کتاب بکارتان می آید. توصیه هایی که برای رفع رایجترین نارساییها در امر بازاریابی در این کتاب بیان داشته ام به شما کمک می کند که چگونه به کارایی و بازاریابی و روش خود بیفزایید. هدم از این کتاب طرح روشهای جدید در امر بازاریابی نیست بلکه احتراز از مسائلی است که با رعایت آنها پیریزی در رقابتهای سخت را برای خود تضمین می کنید. مطالب این کتاب به زبان ساده و غیر فنی نوشته شده است. در این کتاب به عبارات پیچیده روانشناسی یا علم رفتاری بر نمی خورید بلکه متوجه ملاحظاتی ملموس می شوید که بدون هیچ مشکلی می توانید آنها را به کار ببرید.

بنظر من بهترین کتاب در امر بازاریابی کتابی است که در ظرف یک یا دو روز خوانده شود. مورد عملهای آن قابل انجام باشد و به سرعت نتیجه آن را ببینید. فکر می کنم این کتاب دارای چنین ویژگیهایی باشد. حتماً شما نیز با خواندن این کتاب به چنین نتیجهایی خواهید رسید.