

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

شبکه‌سازی

استفان توماس

ترجمه:

پروین دارابی



کتابخانه ملی ایران
موسسه اسناد و کتابخانه ملی

۱۳۹۷

مردمانشناسه :	توماس، استفان :
عنوان و نام پدیدآور :	Thomas, Stefan
مشخصات نشر :	شبکه‌سازی/استفان توماس؛ ترجمه پرهام دارابی.
مشخصات ظاهری :	تهران: تمدن علمی، ۱۳۹۶.
شابک :	۱۲۸ ص. ۴، ج. ۱۲/۵×۲۱/۵
وضعیت فهرست نویسی :	978-600-8127-25-3
پادداشت :	فیفا
موضوع :	Instant networking : the simple way to build your business network and see results in just 6 months, 2016
موضوع :	عنوان اصلی :
موضوع :	شبکه‌های کسب و کار
موضوع :	Business networks
موضوع :	روانشناسی اجتماعی
موضوع :	Social psychology
شناسه افزوده :	دارابی، پرهام، ۱۳۷۰ - مترجم
رده بندی کنگره :	۶۹۹HD /ش ۲۹۶ ۱۳۹۶
رده بندی دیویی :	۶۵۰/۱۳
رده کتابشناسی ملی :	۳۹۹۳۳۶۱



شبکه‌سازی

تألیف: استفان توماس

ترجمه: پرهام دارابی

صفحه‌آرایی: مهدی شکر

چاپ: مهارت

لیتوگرافی: صدف ۸۸۸۳۰۵۳۳

تیراژ: ۳۳۰ جلد

نوبت چاپ: اول/ ۱۳۹۷

شابک: ۳- ۲۵- ۸۱۲۷- ۶۰۰- ۹۷۸

خیابان انقلاب، خیابان ۱۲ فروردین، خیابان شهدای ژاندارمری،

بن‌بست گرانفر، پلاک ۴ تلفن: ۶۶۴۱۲۳۵۸

حق چاپ برای ناشر محفوظ است

فهرست

۱. چرا شبکه‌سازی تجاری سریع؟ ۷
۸. مهارت‌های شبکه‌سازی تجاری برای زندگی هستند، نه فقط برای صبحانه خوردن ... ۸
۱۰. یک شبکه را نمی‌توانید به صورت اینترنتی فشار دهید ۱۰
۱۳. آیا شبکه‌سازی - تجاری ربح واقعاً امکان‌پذیر است؟ ۱۳
۱۷. ۲. ابزار شبکه‌سازی: قانون ۲۰/۸۰ کنار هم قرار دهید ۱۷
۱۷. تصور نادرست از حریف فروش ۱۷
۱۹. از قبل اندیشه کنید - فی‌البداهه ۱۹
۲۰. نویت معرفی در گردهمایی تجاری، بخشی حیاتی از مجموعه ابزارتان است ۲۰
۲۵. نویت معرفی برای فروش «به» حاضرین ۲۵
۲۷. نویت معرفی برای فروش «از طریق» حاضرین در جلسه ۲۷
۳۰. داشتن یک سیستم برای دنبال کردن ۳۰
۳۱. تأثیر شبکه‌های اجتماعی ۳۱
۳۲. ادبیات کسب و کار ۳۲
۳۴. ۳. متفاوت اندیشیدن در مورد شبکه‌سازی ۳۴
۳۶. علاقه‌مند شوید تا این که مورد علاقه واقع شوید ۳۶
۳۸. اشکالی ندارد اگر اعتماد به نفس ندارید ۳۸
۳۹. چگونه «در زمان درست در جای درست» باشیم ۳۹
۴۵. قدرتِ نعمت غیر مترقبه ۴۵
۴۶. سرمایه‌ی بازگشتی از شبکه‌سازی و شبکه‌های اجتماعی ۴۶

۴. پیدا نمودن یک گردهمایی تجاری مناسب ۴۸

گردهمایی های تجاری ۴۹

Networking- 4Networking.biz ۴۹

BNI - bni.com ۵۰

تالار تجارت و بازرگانی ۵۰

فدراسیون کسب و کارهای کوچک FSB ۵۰

انجمن مدیران - http://www.iod.com ۵۱

گردهمایی ها و کنفرانس های تجاری و بازرگانی ۵۱

شبکه سازی در نمایشگاه های بازرگانی، نمایشگاه های تجاری و کنفرانس ها ۵۲

نمایشگاه های مالی ۵۳

نمایشگاه های تفریحی ۵۳

نمایشگاه اسکاتلند - http://www.exposcotland.co.uk ۵۴

نمایشگاه های محلی ۵۴

صرفاً جهت برقراری ارتباط به گرداگرد نمایشگاه های تجاری نروید ۵۶

۵. چگونه گردهمایی های تجاری برای شما مثمر تر می شوند؟ ۵۷

با حضور طولانی تر، فرصت های خود را گسترش دهید ۵۷

دیدارهای رودرروی کوچک ۵۸

شروع گفت و گو - به سراغ کوچک ترین وجوه اش ۵۹

شخصیت خودتان را نشان دهید ۶۱

از طریق گردهمایی یا به افراد حاضر در گردهمایی؟ ۶۱

بهره مندی از نوبت ۴۰ ثانیه ای تان ۶۲

برای قبول درخواست های رودررو از طرف هر کسی که درخواست می کند، عجله

کنید ۶۳

جلسات رودررو برای فروش هستند نه نمایش فروش ۶۴

۶۶	خودتان را سخنرانی کاردان و فردی ماهر در حرفه‌تان نشان دهید.....
۷۱	با امید به اتفاقی مثبت در گردهمایی‌های تجاری شرکت کنید.....
۷۳	۶. دنبال کردن
۷۷	بی‌گیری فعال و غیرفعال.....
۸۱	حضور غیرفعال.....
۸۳	درخواست غارش.....
۸۴	حرفه‌ای شما را برای مردم آسان سازید.....
۸۵	درخواست نهایی.....
۸۷	۷. چگونه در شبکه‌های اجتماعی موفق عمل کنیم؟
۹۱	تویتر.....
۹۳	اینستاگرام.....
۹۴	فیس‌بوک.....
۹۷	یوتیوب.....
۹۹	پریسکوپ.....
۱۰۲	بازاریابی محتوایی.....
۱۰۶	بازاریابی ایمیلی هنوز از بین نرفته است.....
۱۰۷	نکات ضروری.....
۱۰۸	هدف‌گذاری مجدد.....
۱۰۹	دنبال کردن محتواها و ایتان.....
۱۱۰	۸. فعال بودن در لینکدین
۱۱۵	گروه‌ها در لینکدین.....
۱۱۵	جست‌و‌جو و برقرای ارتباط.....

۹. به کار بستن مهارت‌هایی که یاد گرفته اید..... ۱۱۷
- به هر فرصتی بله بگویید..... ۱۱۷
- اگر می‌خواهید در ارجاع دادن‌ها نیز موفق باشید، لازم است این کار را نیز انجام دهید..... ۱۱۹
- به صورت هفتگی شبکه‌سازی خود را مرور کنید..... ۱۲۰
- حال که به سطح قابل قبولی رسیده اید، بیرون بروید و عمل کنید..... ۱۲۲
- فصل دوم برای اولین تاثیر گذاری..... ۱۲۳