

# ذهن پول ساز

## فروشندهگان حرفه‌ای

تکنیک‌های استاندارد از قدرت نامحدود مغز در حرفه‌ای فروشندگی

## تونی بران - ریچارد ایزرائیل

با مقدمه‌ی دکتر محمد سیدا (مرد برتر حافظه ایران)

مترجم: روح‌اله ایزدی



www.ketaboo.com

سر شناسنامه:

عنوان و نام پدیدآور:

مشخصات نشر:

مشخصات ظاهری:

شابک

وضعیت فهرست نویسی:

داشته

موضوع:

موضوع:

شناسه افزوده:

شناسه افزوده:

رده بندی کنگره:

رده بندی دیویی:

شماره کتابشناسی ملی:

بوزان، تونی، ۱۹۴۲ - م. Buzan, Tony

ذهن پول ساز: بهره برداری از حداکثر توانایی مغز در حرفه‌ی فروشندگی / تونی

بازان و ریچارد ایزرائیل، مترجمین روح‌اله ایزدی؛ ویراستار مینو تهمن زاده؛

تهران، انتشارات پل، ۱۳۹۷.

۳۸۸ ص.؛ مصور، جدول؛ ۱۴/۵×۲۱/۵ س.م.

978-964-233-233-5

فیبا

عنوان اصلی: Brain sell : harnessing the selling power of your

whole brain, c1997.

فروشندگی (Selling)

ارتباط بین اشخاص (Interpersonal communication)

رائیل، ریچارد، ۱۹۴۲ - م. (Israel, Richard)

ایر.ی. روح‌اله، ۱۳۵۹ - مترجم

۱۳۹۷۲۵/۵۱، ۸۴۶/۶ ب.م.

۵/۶

۵۵۸ ۷۵۸

ذهن پول ساز

نویسنده: تونی بارن و ریچارد ایزرائیل

مترجم: روح‌اله ایزدی

ویراستار: مینو تهمن زاده

صفحه آرا: زهرا لطفی

شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۲۳۳-۲۳۳-۵

سال چاپ: اول ۱۳۹۸

شمارگان: ۵۰۰ نسخه

قیمت: ۴۸/۰۰۰ تومان

instagram: poul\_publication



«کلیه حقوق مادی و معنوی این اثر برای ناشر محفوظ است.»

آدرس: انقلاب - خیابان لبافی نژاد - بین خیابان دانشگاه و

فخر رازی پلاک ۱۷۴ - طبقه دوم - واحد ۴

شماره تماس: ۸۸۴۴۹۶۰۸

## فهرست

|     |                                        |
|-----|----------------------------------------|
| ۷   | سندگان                                 |
| ۹   | مقدمه                                  |
| ۱۳  | یادداشت نام سندگان                     |
| ۱۵  | بخش ۱: ماتریس ذهنی فروش و حافظه‌ی فروش |
| ۱۷  | مقدمه                                  |
| ۲۷  | فصل ۱: فروش کل عز                      |
| ۵۵  | فصل ۲: قدرت فروش حواس                  |
| ۷۷  | فصل ۳: نقشه‌بندی حافظه                 |
| ۱۰۵ | ضمیمه: مبانی فروش                      |
| ۱۱۷ | بخش ۲: (اطلاعات ثروت جدید)             |
| ۱۲۳ | فصل ۴: مرکز اطلاعات                    |
| ۱۳۹ | فصل ۵: نقشه‌ی ذهنی                     |
| ۱۶۹ | فصل ۶: بینش                            |
| ۲۰۱ | بخش ۳: (مشتریان را به طلا تبدیل کنید)  |
| ۲۰۳ | مقدمه                                  |
| ۲۰۷ | فصل ۷: جستجوی ذهنی                     |
| ۲۳۱ | فصل ۸: متخصص فروش                      |
| ۲۵۷ | فصل ۹: قطب نمای فروش                   |
| ۲۹۳ | بخش ۴: (فروشنده‌ی ایده‌آل درون)        |

|     |                                      |
|-----|--------------------------------------|
| ۲۹۵ | ..... مقدمه                          |
| ۳۰۱ | ..... فصل ۱۰: تمرکز فروش             |
| ۳۲۱ | ..... فصل ۱۱: قلاب‌های قدرت          |
| ۳۴۷ | ..... فصل ۱۲: فروشنده‌ی ایده‌آل درون |
| ۳۷۹ | ..... ضمیمه                          |

www.ketab.ir

کل فروش، به زبان ساده، مبادی یک مغز با مغز دیگر است و مغز فروشنده با مغز مشتری ارتباط برقرار می‌کند. در سال‌های اخیر، طبق آخرین تحقیقات در زمینه‌ی روانشناسی، ارتباطات، علوم پایه، ورزش و تکنیک‌های آموزشی المپیک، نوروفیزیولوژی، پژوهش بر روی مغز و فروش و تکنیک‌های فروش، دانش جدیدی به دست آمده است.

با توجه به ارتباط دانش جدید با فروش و ارتباطات، هدف ما، انتقال این دانش جدید از طریق روش‌های نوین و اصیل به شما است و از سببی هدف ما ارائه‌ی دانشی است که فهم و تسلط بر آن، آسان باشد. پس از آن، و به کارگیری آن در فعالیت‌های روزانه‌ی فروش خود، بیشتر از آنچه که می‌خواهید، لذت خواهید برد. برای دستیابی به این هدف، ۹۴ تمرین در قالب سازنده‌ی مهارت، ارائه شده است. هر یک از این تمرین‌ها، تکمیل کننده و توسعه دهنده‌ی تمرین قبلی خود، است که منجر به داشتن برنامه‌ی خود توسعه‌ای کاملی برای ذهن پول‌ساز می‌گردد.

کتاب ذهن پول ساز، به چهار بخش تقسیم شده است. مطالب هر بخش مستقل است و با هدف تسلط شما بر موضوع ارائه شده، قبل از ورود به بخش دیگر طراحی شده است. اگر شما هیچ گونه تجربه‌ی فروش قبلی ندارید، برای شما نیز مبانی فروش را در بخش اول، ارائه نموده‌ایم. اگر شما فردی تجربی در فروش هستید، از همین ابتدای کتاب، فصل اول، به اطلاعات بنده‌ی دست خواهید یافت. مجموعه‌ای از آزمون‌های ارائه شده به شما این امکان را می‌دهد تا، سطح دانش و عملکرد کنونی خود را، ارزیابی نمایید.

کتاب ذهن پول ساز، برای اولین بار، نسبت به نقش هنر و علم در فروش، رویکرد عمیقی ارائه می‌دهد. شما همچنین به چگونگی تبدیل شدن به کارشناس اطلاعات در دانش اقتصاد جهانی روز افزون پی خواهید برد.

در میان ویژگی‌های منحصر به فرد کتاب ذهن پول ساز می‌توان به ارتباطات جدید و مفاهیم فروش گذشته شده در قالبی تحول آفرین اشاره کرد. شما رازهای تبدیل شدن به یک فروشنده‌ی برجسته را که سال‌ها بر روی آن کار کرده‌ایم یاد می‌گیرید. شما با به کارگیری نتایج موفقیت آمیز این تحقیقات در فعالیت‌های فروش خود، از آزمایشگاه‌های پزشکی تحقیقات مغز به چهار گام پایانی - فاصله می‌گیرید. شما و مشتریان - سفر خواهید کرد.

ابزارهای جدید فروش از قبیل، ماتریس ذهنی فروش، ترانسفوگر حقیقت، مبادله‌ی اطلاعات، نقشه‌های ذهنی، حافظه‌ی فروش و قطب‌های فروش، همگی در جهت افزایش قدرت فروش مغز شما طراحی شده‌اند. شما وارد اردوگاه‌های آموزش قهرمانان المپیک می‌شوید و از آنها چگونگی به کارگیری تکنیک‌های تصویرسازی‌شان را برای توسعه‌ی شخص خود، می‌آموزید. شما تبدیل به متخصص فروش می‌شوید که بدون تردید مسائل مشتریان را حل می‌کند. (رضایت مشتری)

به شما اطمینان می‌دهیم که از سفر هیجان‌انگیز پیش رو، لذت خواهید برد. همان‌طور که کشف می‌کنید، توسعه می‌دهید و از مزایای استفاده‌ی بهتر از سلول‌های خلاق مغز شگفت‌انگیزتان بهره‌مند می‌شوید و به یک آبر فروشنده تبدیل خواهید شد. لطفاً موفقیت‌های خود را با ما به اشتراک بگذارید تا از آنها در مطالب آینده‌مان استفاده کنیم.

د. رابطه با ذهن پول‌ساز به آدرس زیر برای ما بنویسید:

صندوق پستی ۶۳۰۵۰۳، میامی، ۳۳۱۶۳ فلوریدا، تلفن رایگان ۸۴۲۴ - ۸۲۴ (۸۸۸) یا به آدرس [Brainsell@aol.com](mailto:Brainsell@aol.com) ایمیل کنید.

تونی بازان و ریچارد ایزرائیل