

الماسی، آمنه، ۱۳۶۸-
قهرمان فروش باش نویسنده آمنه الماسی.
تهران: نسل نواندیش، ۱۳۹۸.
۱۰۴ ص.

۹۷۸-۶۲۲-۲۲۰-۰۶۹-۵

فبپا

فروشنده

Selling

مدیریت فروش

Sales management

بیمه - بازاربانی

Life insurance - Marketing

۱۴۵۲/۲۵

۶۵۸/۶۵

۵۷۱/۹۷۷

قهرمان فروش باش

نویسنده: آمنه الماسی

صفحه آرا: ساناز صالحی

بازخوان نهایی: نسترن حسین پور

طراح جلد: سمانه محمدی

ناشر: نسل نواندیش

شمارگان: ۲۰۰۰ جلد

نوبت چاپ: اول

سال چاپ: ۱۳۹۸

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۲۲۰-۰۶۹-۵

ISBN: 978-622-220-069-5

کتابهای مورد نیاز خود را از فروشگاه انتشارات نسل نواندیش تهیه فرمایید.

نشانی فروشگاه نسل نواندیش: میدان ولیعصر - ابتدای کریمخان - پلاک ۳۰۸

تلفن: ۸۸۹۴۲۲۴۷ - ۹

www.naslenowandish.com

info@naslenowandish.com

 NasleNowAndish

انتشارات نسل نواندیش

<https://telegram.me/naslenowandish>

فهرست

پیشگفتار به قلم حمید امامی..... ۱۱

مقدمه..... ۱۳

فصل اول. مؤثرترین گام، ای فروش..... ۱۵

فصل دوم. فروش بیمه عمر..... ۳۹

فصل سوم. چالش‌ها..... ۶۷

فصل چهارم. رهبری سازمان‌های فروش از صفر تا صد..... ۸۳

پیشگفتار

به قلم حمید امامی

دنیای بازاریابی و فروش پر از چالش و هیجان است، برای عده‌ای شاد و لذت‌بخش و دل‌چسب و برای عده‌ای خسته‌کننده و تحمل‌کردنی و کاری از سر زور و اجبار. درحالی‌که گروه نخست با شور و اشتیاق هر روز سر از بالش برمی‌دارند و بی‌صبر برای شروع کار لحظه‌شماری و با قدرت کارشان را پی‌گیری می‌کنند و کاندید وانی است که بیشترین و بهترین دستاورد را هم خواهند داشت و لحظه‌لحظه به اهداف و رؤیاهایشان نزدیک و نزدیک‌تر می‌شوند، رؤیاهایشان را در آغوش می‌نهند، اهداف و رؤیای بعدی خود را پایه‌گذاری می‌کنند و برای آن‌ها هیچ غیرممکنی وجود ندارد. آن‌ها شاد و سرشار از انرژی‌اند و با عملکرد عالی به پیشواز بهترین‌ها می‌روند و برای خود حق انتخاب قائل‌اند. فروشندگان حرفه‌ای خانه، خودرو، لباس‌ها و سبزه‌ها را خودشان انتخاب می‌کنند و محدودیتی برای استفاده از بهترین‌ها ندارند. کسانی که به دسته دوم، قیمت کالاها آزادی عمل، قدرت و انتخاب می‌دهد. برای خرید هرچیزی از فروشندگان قیمت را می‌پرسند و قیمت کالا ملاک انتخابشان است، نه خواسته، نیاز و علاقه‌شان. خبر خوش اینکه قرارگرفتن در هریک از این دو گروه آزاد است و به نگرش و انتخاب شما بستگی دارد. آمنه‌الماسی و سایر آمنه‌هایی که از زیر صفر شروع کرده‌اند، امروزه موفق‌اند و با عشق و امید کارشان را دنبال می‌کنند و از قله موفقیتی به قله دیگر و از دستاوردی به دستاورد دیگر دست پیدا می‌کنند، پیشرفتشان منوط به انتخاب‌هایی است که از نگرش آن‌ها نشئت می‌گیرد.

حال پرسش این است که شما می‌خواهید جزو کدام دسته باشید؟ تصمیم خود را بگیرید و دست به کار شوید و با استفاده از تجربیات افرادی که پیش از شما راه را رفته‌اند و از خودشان ردپا به جا گذاشته‌اند، دستاوردهایی شبیه یا بهتر از آن‌ها داشته باشید و به جایگاه آن‌ها و حتی فراتر از آن‌ها دست پیدا کنید. استفاده از تجربیات افراد موفق باعث می‌شود کمتر اشتباه کنیم، هزینه کمتری بپردازیم و از زمان به بهترین شکل بهره ببریم. شما هم می‌توانید با بهره‌جستن از تجربیات گرن بدلی همکار گرامی‌ام، سرکار خانم الماسی، و به کار بستن آن‌ها، در ردیف ده درصد برتر صنعتان قرار بگیرید.

با آرزو، بهترین‌ها برای آن‌هایی که برای دیگران بهترین‌ها را می‌خواهند.

حمید امامی