

نشان ویژه‌ی شما

نویسندگان: جان پورکیس

دیوید رویستون لی



مترجم: زهره جواهریان

میراثنامه	پارکس، جان
عنوان و نام پدیدآور:	شان و پرده‌های شما نویسنده: جان پارکس، دیوید ریستون
مشخصات نشر:	مترجم: زنده جوام
مشخصات ظاهری:	تهران: هنگام، ۱۳۹۲
شابک:	۹۷۸۶۰۰۹۱۱۶۶۰۵۰۳
وضعیت فهرست نویسی:	فهرست نشده
پنداشت:	Brand convert your unique talents into a winning formula, 2nd ed., 2012.
موضوع:	موفقیت شخصی
موضوع:	تجربه‌های کسب و کار
موضوع:	برنامه‌ریزی استراتژی
موضوع:	موفقیت در کسب و کار
شماره افزوده:	ریستون، دیوید
شماره افزوده:	Reyton, Lee, David
شماره افزوده:	جودین، زهره، ۱۳۵۵ - مترجم
پدیدآور:	۱۳۹۲، ۳۷، ۵۸۱، ۵۸۱، ۵۸۱
شماره ثبت:	۵۵۰۱۹
شماره کتابخانه:	۳۵۰۱۳

۹۷۸۶۰۰۹۱۱۶۶۰۵۰۳
نشان و پرده‌های شما
نویسنده: جان پارکس، دیوید ریستون
مترجم: زنده جوام
ویراستار: سعید مهری
حروفچینی: فاطمه صدیقی
طرح جلد: حجت عزیزی
ناشر: هنگام
نوبت چاپ: اول، تابستان ۱۳۹۲
شمارگان: ۲۲۰۰ نسخه
امور فنی: مجتمع چاپ و نشر هنگام
شابک: ۹۷۸۶۰۰۹۱۱۶۶۰۵۰۳
قیمت: ۹۰۰۰ تومان
مرکز پخش: ۸۸۹۴۹۳۵۱-۲

- پیشگفتار (دیباچه) ۷
- چرا باید برای خود نشان ویژه بسازید؟ ۹
- کارایی نشان ویژه چگونه است؟ ۲۲
- سرمایه‌های شما ۳۹
- استعدادهای شما ۳۹
- ارتباط‌های شما ۴۵
- مجموعه‌های ارتباطی شما ۵۲
- مقصد نهایی شما ۶۱
- ماهیت نشان ویژه‌ی کار شما ۸۱
- به مقصد خود توجه ۱۰۰
- ارتباط‌های شما ۱۰۷
- در مورد خودتان صحبت کنید ۱۱۵
- ویژگی‌های ظاهری شما ۱۳۳
- طرز رفتار شما ۱۳۷
- گیرایی / حضور / شخصیت ۱۴۷
- دستمزد دریافتی ۱۶۱
- خودتان را بیشتر به دیگران معرفی کنید ۱۶۹
- سعی کنید مشهور شوید ۱۹۱
- نشان ویژه‌ی خود را گسترش داده و آنرا حفظ کنید ۱۹۷
- ادغام نشانه‌های ویژه ۲۰۷
- یک گروه تشکیل دهید ۲۱۱
- نتیجه‌گیری ۲۱۷

شما از سبب عدم درج نشانی ویژه بوده‌اید؛ به گفته‌ی جف بروس، بنیانگذار موسسه‌ی آمار و نشان، «شما چیزی است که مردم در غیاب شما درباره‌تان می‌گویند» در صورت، اغلب مردم جهت ایجاد نشان ویژه‌ای برای خود تلاش می‌کند. آن‌ها چه کار ادامه می‌دهند تا شاید دیگران متوجه آنان گردند. ممکن است شما افراد با استعدادی باشید ولی بخوبی شناخته شده نباشند. بعضی از آنها دارای نبش‌های ویژه‌ی ضعیفی هستند که موجب عقب ماندگی‌شان می‌شود.

یک نشان ویژه‌ی قوی سبب تحول در موقعیت شغلی خواهد شد. این کتاب به شما خواهد آموخت که چگونه آنرا ایجاد کنید. ممکن است معترض شوید که مگر بودر رختشویی یا نوشابه پیرالین متبید که اصول بازاریابی شامل حالتان گردد! اما مطمئناً این مطلب در میان خانواده و دوستان نزدیکتان نیز مصداق دارد. آنان بر بسیاری از وجوه خصوصی شما واقف بوده و آنها را مورد تقدیر قرار می‌دهند. بهر حال، دیگران به شما شناخت شما وقت زیادی صرف نمی‌کنند. بهترین کار رساندن پیامی ساده است که کارفرمایان، ارباب رجوع و مشتریان همیشه آنرا بخاطر داشته باشند و مطمئن باشید هنگامی که احساس نیاز کنند درباره‌ی شما فکر خواهند کرد. ما الگوی منحصر بفردی را بوجود آورده‌ایم که هر کسی می‌تواند آنرا بفهمد و بدان عمل کند. این روش به شما درک عمیقی می‌دهد تا دریابید که به واقع کیستید و کارتان چیست؟

این ها گام هایی اساسی هستند. این ها انرژی و اشتیاق شما را برای کار کردن که کنید موفقیت شغلی است، افزایش می دهند. شخصی به سوی شما جلب می شوند تا شما هر آنچه را که لازم دارند به آنها عرضه کنید. ما به شما نشان خواهیم داد که چگونه می توانید یک شبکه ی گسترده و نیرومند ارتباطی بسازید تا برای شما موقعیت های جدید و حسابهای بانکی پر و پیمان به ارمغان آورد.

ما قویا شما را تشویق می کنیم که تمرینات مربوطه را بطور کامل انجام دهید. این ویژه ی شما/Brand you مانند یک کتاب راهنما در کشوری دور دست می باشد. شما درحالی که مشغول مطالعه ی آن هستید، در عین حال می بینید خودتان نیز آن را تجربه کنید.