

تکنیک‌های سرپرستی

و

مدیریت فروش

نهمین

برای تریس

مترجمان

رضا عرب / علیرضا زارع

انتشارات دانشگاهیان

سرشناسه	تریسی، برایان، ۱۹۴۴-م.
عنوان و نام پدیدآور	Tracy, Brian تکنیک های سرپرستی و مدیریت فروش / برایان تریسی؛ [مترجمان] علیرضا زارع، رضا عرب. تهران: دانشگاهیان، ۱۳۹۰. ۲۴۸ ص. ۹۷۸-۹۶۴-۲۹۲۰-۲۶-۶
مشخصات نشر	فیبا
مشخصات ظاهری	عنوان اصلی:
شابک	زارع، علیرضا، ۱۳۵۸-، مترجم عرب، رضا، ۱۳۶۱-، مترجم ۱۳۹۰ ت ۸ ب/۵۴۱۵ HF ۶۵۸/۸ ۳۷۶۵۴۹۶
وضعیت فهرست نویسی	شناسه افزوده شناسه افزوده رده بندی کتره رده بندی دیویر شماره کتابشناسی ملی

تکنیک های سرپرستی و مدیریت فروش

مؤلف	برایان تریسی
مترجمان	علیرضا زارع، رضا عرب
ناشر	دانشگاهیان ***
نوبت چاپ	اول/۹۶
شمارگان	۱۰۰۰
چاپ و صحافی	برایان، رضا
قیمت	۱۰۰۰۰ تومان ***
شابک	۹۷۸-۹۶۴-۲۹۲۰-۲۶-۶

مرکز پخش:

میدان انقلاب - ابتدای خیابان آزادی - روبروی سینما مرکزی

کوچه شهید جنتی - پلاک ۲۶ - واحد ۱ و ۲

تلفن تماس: ۸۸۸۵۲۷۳۱ - ۰۲۱

۰۹۱۲۱۹۷۹۴۹۲

فهرست

عنوان	صفحه
مسابقه در حال انجام است.....	۱۳
نتیجه‌گیری درخشان از کار بر مسائل پایه‌ای.....	۱۵
هفت مسئولیت یک رهبر.....	۱۶
مسئولت‌های کلیدی.....	۱۷
هر بحرین در خود یک فرصت دارد.....	۲۰
از توان پیروی کنید.....	۲۴
رهبری نیاز به خصوصیات شخصیتی دارد.....	۲۵
هفت خصوصیت رهبری.....	۲۵
تهور و بی‌باکی کلیه پیروزی است.....	۳۰
دل‌سرد نشوید.....	۳۱
چالش نهایی.....	۳۲
اصل حقیقت.....	۳۵
قبول مسئولیت.....	۳۵
برنامه‌ریزی برای آینده.....	۴۰
تبدیل به آنچه می‌شوید که به آن می‌اندیشید.....	۴۵
اصول نظامی یک استراتژی.....	۶۰
چهار سؤال برای پرسیدن.....	۶۱
روش گاسپا.....	۶۳
اهداف تجاری روشنی تعیین کنید.....	۶۳
در مورد اهداف‌تان شفاف باشید.....	۶۴
تا هنگام اتمام کار دقیقاً برنامه‌ریزی کنید.....	۶۶
مدیریت برنامه.....	۶۹

عنوان

صفحه

۶۹	مدیریت به وسیله‌ی مسئولیت
۷۱	سؤال کلیدی برای موفقیت در تجارت
۷۵	تفکر بر مبنای صفر (هیچ) را در تمام زمینه‌ها بکار بگیرید
۷۷	به واقعیت، رو در رو شوید
۹۱	استراتژی کیفیت خدمات
۹۲	فانون بزرگ
۹۶	هفت نش مدیران
۱۰۰	بلوغ کاری
۱۰۱	هنر تفویض اختیار
۱۰۳	مدل کارخانه‌ای
۱۰۵	کنترل و چک حین انجام کار
۱۰۵	بهترین مدیران
۱۰۶	بازگشت به مدرسه
۱۰۶	پنج کلید برای نظارت‌های بهتر
۱۰۸	گزارش دادن
۱۰۹	کارمندان تان را فراموش نکنید
۱۱۰	نحوه‌ی برقراری ارتباط را انتخاب کنید
۱۱۱	هفت نمایشگر موفقیت تجاری
۱۱۲	از ایده‌ها و پیشنهادات استقبال کنید
۱۱۳	سؤال نهایی
۱۱۵	هزینه‌های کشف مشتری جدید
۱۱۸	منابع نوآوری
۱۱۸	گسترش سازمانی

عنوان

صفحه

نیروهای بالقوه‌ی شخصی را آزاد کنید.....	۱۲۱
احساس شایستگی به وجود بیاورید.....	۱۲۲
ترس را کنار بزنید.....	۱۲۳
شایستگی، قلب تپنده‌ی موفقیت است.....	۱۲۴
افراد مناسب را انتخاب کنید.....	۱۲۸
به آرامی استخدام و به سرعت اخراج کنید.....	۱۲۹
هزینه‌ی بجله.....	۱۳۰
به ذات‌کا فکر کنید.....	۱۳۱
بر روی کاغذ فکر کنید.....	۱۳۲
تشریح شغل را بنویسید.....	۱۳۳
کاندیدای مناسب را پیدا کنید.....	۱۳۴
مؤثر مصاحبه کنید.....	۱۳۶
به دنبال چه چیزی بگردیم.....	۱۳۶
قانون ۳ را دنبال کنید.....	۱۳۸
درست انتخاب کنید.....	۱۳۹
در مورد حقوق مناسب بحث کنید.....	۱۴۱
مشکلات را به سرعت حل کنید.....	۱۴۳
دو مشکل همیشگی.....	۱۴۴
عملکردها را به صورت حرفه‌ای بهبود ببخشید.....	۱۴۵
آنها را درست راه بیندازید.....	۱۴۵
کار را با قدرت شروع کنید.....	۱۴۳
به طور منظم بازخورد بخواهید.....	۱۴۶
همیشه بهترین نیت را در نظر بگیرید.....	۱۴۷

عنوان

صفحه

انتظارات روشنی داشته باشید.....	۱۴۸
نیازهای اصلی آنها را برطرف کنید.....	۱۴۹
نیاز به استقلال را تأمین کنید.....	۱۵۰
محدودیت اشتراکی را تمرین کنید.....	۱۵۰
جلسات را منظم برگزار کنید.....	۱۵۱
محیطی عالی برای کار کردن بسازید.....	۱۵۲
به اشتباهات بدن غرض اجازه وقوع بدهید.....	۱۵۳
به دیگران کمک کنید با آموزش و رشد کنند.....	۱۵۳
پیوسته بر روی افراد متمرکز کنید.....	۱۵۴
با آنها همانند داوطلبین برخورد کنید.....	۱۵۵
به کارکنانتان احترام بگذارید.....	۱۵۶
بهترین افراد را استخدام کنید.....	۱۵۷
اتاقی برای بهبود وضعیت.....	۱۶۰
تلاش و رقابت.....	۱۶۰
چهار عامل انگیزشی.....	۱۶۲
پویایی تیم‌های برتر.....	۱۶۳
۱. اهداف مشترک.....	۱۶۴
۲. ارزش‌های مشترک.....	۱۶۵
۳. برنامه‌های مشترک.....	۱۶۵
۴. رهبری روشن و شفاف.....	۱۶۶
۵. ارزیابی و ارزشیابی پیوسته.....	۱۶۷
چهار مرحله‌ی عملکرد یک تیم.....	۱۶۸
تیم‌تان را مدیریت کنید.....	۱۶۹

عنوان

صفحه

تداخل وظایف بین اعضای تیم را حل کنید.....	۱۷۰
خصوصیات تیم‌های ورزشی برتر.....	۱۷۱
رهبری و مربیگری مشخص و شفاف.....	۱۷۱
توجه زیاد.....	۱۷۲
استفاده از توانایی و قدرت هر فرد.....	۱۷۳
برنامه‌ریزی و استراتژی.....	۱۷۳
واگذاری مسئولیت‌ها به افراد انتخاب شده.....	۱۷۴
تعامل حمایتی و اعتمادی.....	۱۷۵
سه خصوصیت مهم.....	۱۷۸
آیا مطمئنید که مشایخ وجد دارد.....	۱۷۹
روش حل سیستماتیک مشکلات.....	۱۸۰
تفکر خلاق.....	۱۸۳
از تلاش ذهنی برای حل مشکلات استفاده کنید.....	۱۸۴
از خرد جمعی استفاده کنید.....	۱۸۴
جمله را کامل کنید.....	۱۸۶
از روش تفکر بر مبنای صفر استفاده کنید.....	۱۸۷
خلاقیت در مراحل کوچک و جزئی.....	۱۸۷
ممکن است اشتباه کنید.....	۱۸۹
مشکل کجاست؟.....	۱۹۰
بهترین تصمیم را بگیرید.....	۱۹۰
سه مرحله در تصمیم‌گیری تجاری.....	۱۹۱
چهار نوع تصمیم.....	۱۹۲
دو تکنیک تصمیم‌گیری.....	۱۹۳

عنوان

صفحه

۱۹۴	بحث و التزام به عمل
۱۹۴	گزارش فاجعه
۱۹۵	برای موفقیت استاندارد تعیین کنید
۱۹۵	به کا کنان تان کمک کنید تصمیم بگیرید
۱۹۶	در هر موقعیت چیزی بیاموزید
۱۹۸	نظریه کلامی، ارسطو، سه بخش یک گفتگو
۱۹۹	چهار کلید برای قانع کردن
۲۰۰	مثل افراد متعصب لباس بپوشید
۲۰۱	آمادگی نشانده بر فغان بودن
۲۰۲	هوش احساسی شما
۲۰۲	توانایی متقاعد کردن دیگران
۲۰۳	در آنها احساس مهم بودن ایجاد کنید
۲۰۶	چهار کلید برای یک شنونده خوب بودن
۲۰۶	بی‌ریا باشید
۲۰۸	پنج کلید برای ارائه مؤثر
۲۰۸	مسیر سنتی سخنرانی
۲۰۸	اصل مصلحت را فراموش نکنید
۲۳۴	ارزش‌های واقعی را مشخص کنید
۲۳۵	تصمیم بگیرید دقیقاً چه می‌خواهید
۲۳۵	هدف اصلی تعیین شده را انتخاب کنید
۲۳۶	زندگی‌تان را متعادل کنید
۲۳۶	تفکر بر مبنای صفر را اجرا کنید
۲۳۸	فعالیت‌هایتان را شناسایی کنید

۲۳۸.....	کارتان را بازسازی کنید.....
۲۳۹.....	زندگی خصوصی‌تان را از نو مهندسی کنید.....
۲۴۰.....	پیوسته خودتان را از نوع اختراع کنید.....
۲۴۰.....	هر کاری را که انجام می‌دهید اولویت‌بندی کنید.....
۲۴۲.....	اولویت‌ها را بر کار و شغل‌تان اعمال کنید.....
۲۴۲.....	زمان را از قبل برنامه‌ریزی کنید.....
۲۴۳.....	هر کار ممکن را تفویض کنید.....
۲۴۴.....	بر فعالیت‌های بارش متمرکز شوید.....
۲۴۴.....	بر هر کاری متمرکز شوید.....
۲۴۵.....	کار با کاغذ را کاهش دهید.....
۲۴۶.....	سکوت را انتخاب کنید.....
۲۴۶.....	ارتباطات شخصی را در مردهای اول قرار دهید.....
۲۴۷.....	کاملاً مراقب سلامتی جسمی‌تان باشید.....
۲۴۷.....	هر روز تنهایی را تمرین کنید.....
۲۴۸.....	خلاصه.....