

جادوی هوکارت

آموزش تکنیک های بازاریابی و فروش ویژه نمایندگان هوکارت

رضا پایور - جواد رسمی

عنوان و نام پدیدآور : جادوی هوکارت / رضا پایور ، جواد رستمی

عنوان دیگر : آموزش تکنیک های بازاریابی و فروش ویژه نمایندگان هوکارت

موضوع : بازاریابی - مدیریت فروش

سرشناسه : پایور، رضا ، ۱۳۵۷-

شناسه افزوده : رستمی نوشهر، جواد ، ۱۳۵۱-

ردیف ملیّی : ۱۳۹۷ ج ۲ پ/۲۵/۴۳۸/۴۵ HF

ردیف بایگ : ۶۵۸/۸۵

شماره کتابشناسی : ۵۲۹۴۴۷۸

شابک : ۹۷۸-۶۰۰-۹۰۲۰۰۷-۵

وضعیت فهرست نویسی : در اساس الملاحظات فیفا

عنوان کتاب : جادوی هوکارت

مولفین : رضا پایور - جواد رستمی

ویراستار : پریا رستمی

تایپ و صفحه آرایی : رقیه معصومی

طراحی جلد : علی جمالی

تیراژ : ۵۰۰۰ جلد

چاپ اول ۱۳۹۷

قیمت : ۴۵۰۰۰ تومان

انتشارات «پایور» : ۶۶۸۴۵۸۹ تهران

فهرست مطالب:

بخش اول : تکنیک های بازاریابی و فروش

- ۱- فروش چیست؟ ۲۶
- ۲- فروشنده موفق کیست؟ ۲۶
- ۳- مراحل کلیدی فروش ۲۸
- ۴- وظایف اصلی پرسنل فروش چیست؟ ۲۹
- ۵- چرا دانش طلایی فروش ۳۰
- ۶- نگرش های تاثیر گذار فروشنده در بازاریابی ۳۰
- ۷- محصل فروش ۳۲
- ۸- افکار ترسناک را رها کنید ۳۴
- ۹- حال و هوای بازار را خوب کنید ۳۵
- ۱۰- راهکار های شاد بر سر در عمل کار ۳۶
- ۱۱- بازاریابی ، فعالیتی خلاق و مهم ۳۶
- ۱۲- شناخت دقیق هدف ۳۷
- ۱۳- فروشنده‌گی و کسب تجربه ۳۹
- ۱۴- به خودتان اعتماد داشته باشید. ۴۰
- ۱۵- راهکار های افزایش اعتماد به نفس ۴۱
- ۱۶- ایمان قوی ۴۲
- ۱۷- فرصت های یادگیری ۴۲
- ۱۸- خودتان را جای مشتری بگذارید. ۴۱
- ۱۹- مشکلات و باورهای منفی را پشت سر بگذارید. ۴۱
- ۲۰- شکست در فروش بهترین معلم است. ۴۴
- ۲۱- با مشتری های خود هم زبان باشید. ۴۵
- ۲۲- در ارتباط با مشتری آن ها را شیفته اخلاق خوب خود کنید. ۴۶
- ۲۳- از کسانی که انرژی منفی می دهند، دوری کنید. ۴۶
- ۲۴- از شکست نترسید. ۴۷
- ۲۵- با شور هیجان صحبت کنید. ۴۷

- ۲۶- روی کیفیت مکالمات خود کار کنید. ۴۹
- ۲۷- سوالات معجزه گر ۵۰
- ۲۸- هوشمندانه سخن بگویید. ۵۱
- ۲۹- پرسش های پایانی ۵۳
- ۳۰- قیمت هرچه باشد مشتری اعتراض می کند. ۵۳
- ۳۱- میل و رغبت و توانایی دو موضوع متفاوتند. ۵۴
- ۳۲- قیمت را زود اعلام نکنید. ۵۵
- ۳۳- اتمام فروش به روش بن فرانکلین ۵۶
- ۳۴- جاذبه و گیرایی داشته باشید. ۵۷
- ۳۵- ادای نفوذ کلام بر زنان و مردان ۶۱
- ۳۶- تلاش کنید خودتان را به مشتری ثابت کنید. ۶۲
- ۳۷- جلوه را وینده خوب ، شنونده خوبی نیز باشید. ۶۲
- ۳۸- خیر خواه مشتری خود باشید. ۶۷
- ۳۹- جلوه ای از بک ، ش ده ای حرفه ای نمایش دهید. ۶۸
- ۴۰- افزایش اعتماد مشتری با آسب تجربه ۶۸
- ۴۱- سرسخت باشید ، موقعیت من می خواهد. ۶۹
- ۴۲- عادت های نادرست رفتاری را کنار بدارید. ۷۰
- ۴۳- اینگونه باشید ۷۱
- ۴۴- همیشه تربیت پذیر و یادگیرنده باشید ۷۱
- ۴۵- با کارخانجات و تولید کنندگان قدرتمند و همکاری کنید. ۷۲
- ۴۶- صدا مهمترین جلوه ظاهری فروشنده است. ۷۳
- ۴۷- تن صدای خود را در هنگام گفت و گو کنترل کنید. ۷۴
- ۴۸- در سخنان خود زیاد از ضرب المثل استفاده نکنید. ۷۵
- ۴۹- تکیه کلام آزار دهنده خود را کنار بگذارید. ۷۵
- ۵۰- ظاهر فروشنده ۷۶
- ۵۱- آراستگی ۷۷
- ۵۲- متقاعد کردن ۷۸
- ۵۳- فرآیند متقاعد کردن مشتری ۷۹
- ۵۴- روش های معروف متقاعد کردن مشتری ۸۰

- ۵۵- واضح ، روشن ، بسیار مودب صحبت کنید. ۸۱
- ۵۶- نکات کلیدی را به شیوه های مختلف تکرار کنید. ۸۲
- ۵۷- از مشتری خود تعریف کنید. ۸۳
- ۵۸- درباره محصول خود به این سوالات پاسخ دهید. ۸۳
- ۵۹- مشتری مقایسه می کند. ۸۴
- ۶۰- مراقب واگویه ها باشید. ۸۶
- ۶۱- پیگیری ، پیگیری ، پیگیری ۸۸
- ۶۲- وقت خرید را جواب نه می دهد ، چکار کنیم؟ ۹۰
- ۶۳- حمایتی خودتان را می فروشید. ۹۲
- ۶۴- خرید واقعیتان را نشان دهید. ۹۳
- ۶۵- بازار در حال تغییر است. ۹۴
- ۶۶- مشتریان فعلی را خنک نکنید. ۹۵
- ۶۷- هدف گذاری و پیرس بینی فروش ۹۵
- ۶۸- به فروشندگان خود پاداش دهید. ۹۷
- ۶۹- فعالیت های خود را در سه گروه طبقه بندی کنید. ۹۷
- ۷۰- روزهای خود را نام گذاری کنید. ۹۸
- ۷۱- برای هر کاری کمترین زمان را در نظر بگیرید. ۹۹
- ۷۲- وقت خود را صرف کارهای کم ارزش نکنید. ۱۰۰
- ۷۳- تنها به معاملات و پروژه های کوچک بها ندهید. ۱۰۰
- ۷۴- از مشاورین فروش هوکارت راهنمایی بگیرید. ۱۰۱
- ۷۵- همیشه از ترفندهای جدید برای جلب مشتری استفاده کنید. ۱۰۲
- ۷۶- دیدگاه خود را درباره فداکاری تغییر دهید. ۱۰۳
- ۷۷- کلمه نه ، تابلوی راهنماست. ۱۰۳
- ۷۸- ذهن آشفته همیشه پاسخ منفی می دهد. ۱۰۵
- ۷۹- چه زمانی نحوه معرفی کالايمان را عوض کنیم؟ ۱۰۵
- ۸۰- به مشتری فشار نیاورید. ۱۰۶
- ۸۱- ایجاد ارتباط موثر ، فروش را افزایش می دهد. ۱۰۷
- ۸۲- ارتباط با مشتری سه رکن اصلی دارد. ۱۰۹
- ۸۳- هوشمندانه به حرف های مشتری گوش دهید. ۱۰۹

- ۸۴- فروشنده های موفق اهمیت کنترل روی فروش را می دانند. ۱۱۱
- ۸۵- با قرص موفقیت در فروش آشنا شوید. ۱۱۲
- ۸۶- شکارچی فرصت ها باشید. ۱۱۲
- ۸۷- یادداشت برداری از موفقیت ها ۱۱۳
- ۸۸- یک تیر و دو نشان ۱۱۴
- ۸۹- به مشتری های مختلف هم رسیدگی کنید. ۱۱۴
- ۹۰- وقتی مشتری جدید می رسد این اقدامات را انجام دهید. ۱۱۵
- ۹۱- طنز در فروش و تبلیغات ۱۱۵
- ۹۲- اعتماد به نفس خود را بالا ببرید. ۱۱۶
- ۹۳- اولیای مهمترین هدف در بازاریابی و فروش ۱۱۶
- ۹۴- ودتای برای مشتری بگذارید. ۱۱۷
- ۹۵- اگر مشتری نخواهد خرید کند ، دلیلش را سوال کنید. ۱۱۷
- ۹۶- اولین جمله در بازاریابی تعیین کننده است. ۱۱۸
- ۹۷- یک جمله ساده رای شما توجه سریع مشتری ۱۱۹
- ۹۸- ترس از تلفن ۱۲۰
- ۹۹- مشتری های خود را دسته بندی کنید. ۱۲۲
- ۱۰۰- از جملات منفی شگفت انگیز استفاده کنید. ۱۲۲
- ۱۰۱- تبلیغات و عنوان ها ، ابتدایی ترین چیزها هستند که مشتری در اولین مرحله مشاهده می کند. ۱۲۲
- ۱۰۲- در ابتدای مکالمه تجارت نکنید. ۱۲۳
- ۱۰۳- تفاوت اصلی فروشنده حرفه ای و آماتور ۱۲۳
- ۱۰۴- خلاقیت بر همه کمبود ها برتری دارد. ۱۲۵
- ۱۰۵- معرفی کالا ۱۲۶
- ۱۰۶- به سوالات مشتری فوراً پاسخ دهید. ۱۲۷
- ۱۰۷- تخفیف ۱۲۷
- ۱۰۸- ترفند های جادویی برای ایجاد تمایل به خرید ۱۲۸
- ۱۰۹- مثبت فکر کنید. ۱۳۱

بخش دوم : ترفند های مذاکره

- ۱۱۰- مذاکره روشن و واضح ۱۳۴
- ۱۱۱- در برابر میهم گویی طرف مقابل سکوت نکنید. ۱۳۴
- ۱۱۲- تاثیر عواطف و احساسات در مذاکره فروش ۱۳۵
- ۱۱۳- تسلط بر موضوع مذاکره برای فروش موفق ۱۳۶
- ۱۱۴- تفاوت قاطعیت و خشونت در مذاکره ۱۳۷
- ۱۱۵- قبل از مراجعه به مشتری اطلاعات اولیه خود را کامل کنید. ۱۳۷
- ۱۱۶- چیز هایی که نیاز است از طرف مقابل بدانید. ۱۳۸
- ۱۱۷- با چه کسانی مذاکره نکنیم. ۱۳۹
- ۱۱۸- شمار های رونی و بیرونی وارد بر طرف مقابل را بشناسید
و امتزج بکنید. ۱۴۰
- ۱۱۹- نقطه مقابل نشان ندهید. ۱۴۱
- ۱۲۰- سوال نهایی ۱۴۱
- ۱۲۱- حالت های رفتاری خود را با طرف های خود مطابقت دهید. ۱۴۲
- ۱۲۲- در این شرایط مذاکره نکنید. ۱۴۲
- ۱۲۳- سعی کنید قوی و قدرتمند باشید. ۱۴۳
- ۱۲۴- فروشنده کاریزماتیک باشید. ۱۴۴
- ۱۲۵- با مدل های مذاکره و فروش آشنا شوید. ۱۴۵
- ۱۲۶- مذاکرات غیر حرفه ای را بشناسید. ۱۵۰
- ۱۲۷- موضع گیری در مذاکره ۱۵۰
- ۱۲۸- مذاکره سخت ۱۵۱
- ۱۲۹- مذاکره نرم ۱۵۱
- ۱۳۰- مذاکره کننده حرفه ای باشید. ۱۵۳
- ۱۳۱- نحوه ایجاد روابط انسانی ۱۵۴
- ۱۳۲- ابتدا گوش کنید ، بعد صحبت کنید. ۱۵۵
- ۱۳۳- در هنگام صحبت کردن به طرف مقابل نگاه کنید. ۱۵۶
- ۱۳۴- تاثیر بالا بردن یا پایین آوردن تن صدا ۱۵۷
- ۱۳۵- برای طرف مقابل حق انتخاب های متعددی ایجاد کنید. ۱۵۸
- ۱۳۶- دروغ افراد را به رویشان نیاورید. ۱۶۰

۱۳۷-	واکنش و عکس العمل فوری ممنوع.....	۱۶۱
۱۳۸-	لطیفه و جوک تعریف نکنید.....	۱۶۲
۱۳۹-	گاهی افراد را با نامشان خطاب کنید.....	۱۶۲
۱۴۰-	هیچ وقت میز مذاکره را با حالت قهر ترک نکنید.....	۱۶۴
۱۴۱-	خاطره ایی خوش بجا گذارید.....	۱۶۵
۱۴۲-	تمامی راهکار ها را یکجا به طرف مقابل نگویید.....	۱۶۵
۱۴۳-	دلایل طرف مقابل را کشف کنید.....	۱۶۶
۱۴۴-	نکات مهم در مورد مکان مذاکره.....	۱۶۷
۱۴۵-	افزایش تاثیر گذاری در فروش.....	۱۶۹
۱۴۶-	بوازم ضروری برای جلسه مذاکره.....	۱۶۹
۱۴۷-	نحوه دست دادن در مذاکره.....	۱۷۰
۱۴۸-	نحوه ارائه کارت ویزیت.....	۱۷۱
۱۴۹-	بر هنگام مذاکره تلفن همراه خود را خاموش نگهدارید.....	۱۷۲
۱۵۰-	وقت خود را در مذاکره کنترل کنید.....	۱۷۳
۱۵۱-	پذیرایی در مذاکره.....	۱۷۴
۱۵۲-	توافق مشروط.....	۱۷۵
۱۵۳-	پرش از مانع.....	۱۷۷
۱۵۴-	چند راز نگفته در مورد مذاکره.....	۱۷۸
۱۵۵-	سعی کنید ابتدا پیشنهاد های بزرگ و جذاب دهید.....	۱۷۸
۱۵۶-	در مذاکرات هرگز قسم نخورید.....	۱۷۹
۱۵۷-	همیشه نتیجه مذاکرات توافق نیست.....	۱۷۹
۱۵۸-	هیچ وقت تملق نکنید.....	۱۸۰
۱۵۹-	تنها به افکار و عقاید خود بایبند نباشید.....	۱۸۰
۱۶۰-	طرف مقابل را در تنگنا قرار ندهید.....	۱۸۰
۱۶۱-	هرگز سوالی که جواب آن را دوست ندارید ، نپرسید.....	۱۸۱
۱۶۲-	یکسره و یکطرفه حرف نزنید.....	۱۸۱
۱۶۳-	کلام طرف مقابل را پی در پی قطع نکنید.....	۱۸۱
۱۶۴-	برای جلب توجه اصرار و خواهش نکنید.....	۱۸۲
۱۶۵-	به سمت فرعیات کشیده نشوید.....	۱۸۲

- ۱۶۶- طرف مقابل را فردی نا آگاه و ساده فرض نکنید. ۱۸۳
- ۱۶۷- طوری رفتار کنید که راهی برای توافق های آینده بازماند. ۱۸۳
- ۱۶۸- بعد از پایان مذاکره به طرف مقابل هدیه بدهید. ۱۸۳

بخش سوم: تکنیک های طلایی فروش تلفنی

- ۱۶۹- بازاریابی تلفنی کار آسانی نیست. ۱۸۶
- ۱۷۰- تلفن را با کلمات قدرتمند و تأثیرگذار شروع کنید. ۱۸۷
- ۱۷۱- باره ی رقیبان بدگویی نکنید. ۱۸۷
- ۱۷۲- از القاب شگفت انگیز استفاده کنید. ۱۸۸
- ۱۷۳- مرده شناسی و دوستی با مشتری ۱۸۸
- ۱۷۴- مشتری را مشت و گو کنید و تنها خودتان حرف نزنید. ۱۸۹
- ۱۷۵- پس از تماس به بن کنید. ۱۹۰
- ۱۷۶- تلفن هایتان را سته بش کنید. ۱۹۱
- ۱۷۷- یادداشت کنید. ۱۹۱
- ۱۷۸- صدای تماس هایتان را ضبط کنید. ۱۹۲
- ۱۷۹- صدایتان را گرم کنید. ۱۹۳
- ۱۸۰- بدنتان را آماده کنید. ۱۹۳
- ۱۸۱- کمتر صحبت کنید، بیشتر گوش دهید. ۱۹۴
- ۱۸۲- یکنواخت صحبت نکنید. ۱۹۴
- ۱۸۳- بایستید و کنترل لحن و تن صدای خود را به دست بگیرید. ۱۹۵
- ۱۸۴- ایجاد و تقویت اشتیاق در مشتری. ۱۹۵
- ۱۸۵- از هدفون استفاده کنید. ۱۹۶
- ۱۸۶- عاقلانه و متعادل تأکید کنید. ۱۹۷
- ۱۸۷- ترفندی ساده برای کنترل تن صدا. ۱۹۷
- ۱۸۸- فراموش نکنید که تلفن ابزاری برای گرفتن قرار ملاقات نیست بلکه خود یک قرار ملاقات است. ۱۹۸
- ۱۸۹- توانایی خود را برای قطعی کردن فروش تلفنی بسنجید. ۱۹۸
- ۱۹۰- در ابتدای مکالمه درخواست ملاقات حضوری نکنید. ۱۹۹
- ۱۹۱- مشتری را تشویق به صحبت کردن کنید. ۱۹۹

۱۹۲-	گاهی لازم است سخن مشتری را قطع کنید..... ۲۰۰
۱۹۳-	۲۴ راز طلایی در مورد فروش..... ۲۰۰

بخش چهارم: زبان بدن

۱۹۴-	طرز بیان مطلب بسیار مهم است..... ۲۰۵
۱۹۵-	وقتی مشتری مدام موهای خود را لمس می کند..... ۲۰۶
۱۹۶-	حرکات انتقادی..... ۲۰۶
۱۹۷-	نحوه تظاهر مشتری..... ۲۰۷
۱۹۸-	در تعبیر واکنش ها اشتباه نکنید..... ۲۰۸
۱۹۹-	حرکت بدن در هنگام دروغ گفتن..... ۲۰۸
۲۰۰-	نشانه راستگویی..... ۲۰۹
۲۰۱-	هزام صحبت کردن با مشتری دست به سینه نشینید..... ۲۱۰
۲۰۲-	رئیس دست به سینه نمی نشیند یا نمی ایستد..... ۲۱۱
۲۰۳-	پرا دانش افراد مشتریان از روی حرکات آن ها اهمیت دارد؟..... ۲۱۲
۲۰۴-	احساس غریب مشتری..... ۲۱۲
۲۰۵-	موانع مشتری را بشناسید..... ۲۱۲
۲۰۶-	علامت نشان دهنده قدرت..... ۲۱۳
۲۰۷-	لمس چانه به نشانه تصمیم..... ۲۱۳
۲۰۸-	نشانه قانع نشدن مشتری..... ۲۱۴
۲۰۹-	علامت عدم اطمینان..... ۲۱۵
۲۱۰-	وضعیت نشستن دور میز..... ۲۱۵
۲۱۱-	معنی نشستن با پاهای جفت..... ۲۲۰
۲۱۲-	وضعیت پاهای باز شده..... ۲۲۰
۲۱۳-	یک پا در جلو قرار بگیرد..... ۲۲۰
۲۱۴-	پا روی پا گذاشتن..... ۲۲۱
۲۱۵-	معنی دست به سینه نشستن..... ۲۲۲
۲۱۶-	نشانه اعتراض..... ۲۲۲
۲۱۷-	پنهان کردن ترس و احساس منفی..... ۲۲۳
۲۱۸-	قرار دادن یک پا به جلو..... ۲۲۴

۲۲۴.....	معنی تکان دادن سر.....	۲۱۹-
۲۲۵.....	حرکت دست گنبدی.....	۲۲۰-
۲۲۵.....	نگه داشتن میج دست با دست دیگر در پشت سر.....	۲۲۱-
۲۲۶.....	برای پوشاندن نگرانی و استرس.....	۲۲۲-
۲۲۶.....	علامت های دروغ گفتن را بیاموزید.....	۲۲۳-
۲۲۹.....	نشانه های عدم علاقه به موضوع.....	۲۲۴-
۲۳۰.....	نشانه های ناامیدی.....	۲۲۵-
۲۳۰.....	کسانی که بیشتر از همه حرف می زنند تصمیم گیرنده نهایی نیستند.....	۲۲۶-
۲۳۱.....	تقلید از حرکات مشتری.....	۲۲۷-

بخش پنجم : شناخت، تپید، های شخصیتی

۲۳۵.....	 خصیت های مرد (دوست داشتنی).....	۲۲۸-
۲۳۶.....	 شخصیت های آبی.....	۲۲۹-
۲۳۹.....	 شخصیت های قرمز.....	۲۳۰-
۲۴۱.....	 شخصیت سبز.....	۲۳۱-
۲۴۳.....	 روابط رنگ ها با یکدیگر.....	۲۳۲-

بازاریابی و فروش یکی از هیجان انگیزترین کارهای دنیاست مخصوصا اگر مهارت های حرفه را کسب کرده و با شرکت و سازمان مناسبی کار کنید در اینصورت می توانید پردرآمدترین فل را داشته باشید.

بدم عادی غالبا فروشندگان و بازاریابان را صرفا افرادی حراف، شیک و پرزرق و برق و هی فریبندگی دارند و سخت کوشی، کمک رسانی، مشاوره و حتی قدرت ذهنی و روحی و روانی و همچنین تخصص به بدن آنها را متصور نمی شوند. این کتاب به شما کمک می کند تا با ورزش نکات کلیدی، تمرینات، دقیق تر و حرفه ای تری از تخصص خود در ذهن مشتری جاد نمایید.

حوزه بازاریابی و فروش در ۲۰ سال اخیر نیازات و رشد بسیار زیادی داشته است هرچند فروش های بازاریابی، تبلیغات، برندسازی، مدیریت فروش و سایر بخش های این حوزه، به نورت تخصصی مباحث فراوانی دارد و کتابهای زیادی در این زمینه نوشته شده است اما ممکن است برای مغازه داران، فروشندگان و بازاریابان سطح اول، مطالعه و باگیری حجم انبوهی از کتابها و مقالات تخصصی و جمع بندی آنها، اندکی دشوار باشد.

طول بیش از ۲۵ سال تجربه اندوزی، تدریس در دانشگاه و آموزش تیم های تخصصی فروش، همواره به تهیه یک کتابچه بصورت خلاصه و چکیده (شامل رازهای طلایی بازاریابی فروش) احساس نیازی کردیم. از سالها پیش یادداشت برداری و نکته برداری کتاب را شروع کردیم و نهایتا کتاب حاضر که حاصل این تجربیات و تلاشها است تقدیم به علاقمندان شود. خداوند بزرگ را بسیار شکرگزاریم که توفیق پیدا کردیم در جهت رشد جوانان

کشورمان قدمی برداریم. بدیهی است در تدوین مطالب کاربردی و محتوای کتاب، اغلب کتابهای مرتبط با فروش و بازاریابی مورد نقد و کنکاش قرار داده و از مطالب آنها بهره بردیم.

در این کتاب سعی کردیم تجربیات و آموزه های علمی و تخصصی خود را در زمینه بازاریابی و فروش به زبان بسیار ساده و بصورت چکیده و خلاصه ارایه کنیم تا برای تمامی افرادی که زمان مطالعه کمی دارند و خیلی مشغله دارند هم مفید و قابل فهم باشد. در واقع مخاطبین اصلی این کتاب: مغازه داران، فروشندگان حضوری و تلفنی، بازاریابان و کلیه افراد علاقمندی هستند که مایلند در کوتاه ترین زمان تکنیک های اصلی و اصولی بازاریابی و فروش را آموزش ببینند.

در بازار کسب و کار امروز رقابت سنگین و یک واقعیت انکارناپذیر است پس برای بدست آوردن مشتریان و حفظ آنها باید سخت تلاش کنید یا رحمت سخت بجهنگید و برای موفقیت در این نبرد به ابزارهای گفته شده در این کتاب نیاز دارید. فراموش نکنید که فقط خواندن و فهمیدن نکات کتاب کافی نیست و صرفاً مطالعه این کتاب از شما بیزارب و فایده شنده حرفه ای نمی سازد بلکه میزان عمل کردن و عادت به اصول کاربردی و طلایی آن است که می تواند شما را به موفقیت برساند.

در پایان لازم میدانیم از خانم پریا رستمی صمیمانه سپاسگزاری نماییم چرا که این کتاب بدون همکاری و تلاش های شبانه روزی او به ثمر نمی نشست و به سرانجام نمی رسید. ضمناً از حمات همکاران هوکارت نیز تشکر و قدردانی می کنیم.

رضا پایور - جواد رستمی