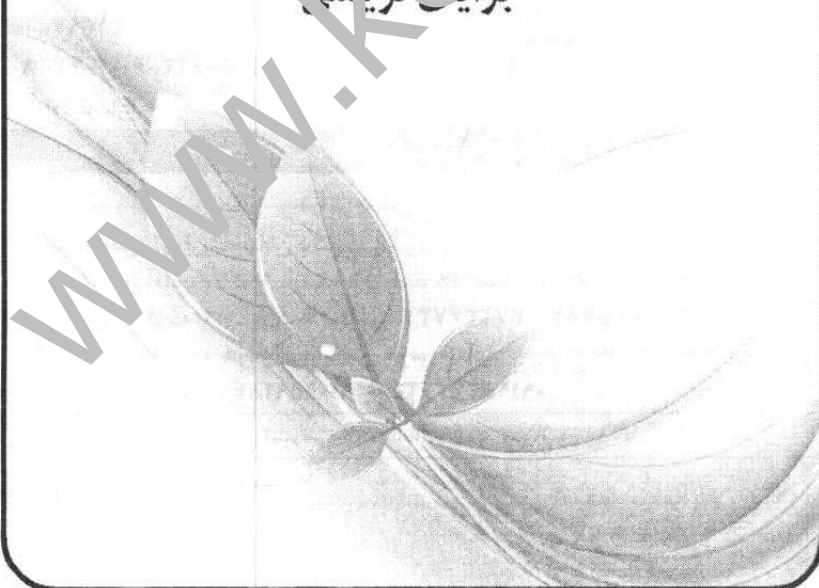


قوانین طلایه فروش

برایان کریسی

www.ketab.ir



Tracy, Brian

سرشناسه: تریسی، برایان، ۱۹۴۴ - م.
عنوان و نام پدیدآور: ۲۱ قانون طلایی فروش / برایان تریسی : مترجم شایسته کریمی
مشخصات نشر: تهران: ساحل گیسوم، ۱۳۹۷.

مشخصات ظاهری: ۸۴ص.
شابک: 978-622-6002-44-8

وضعیت فهرست نویسی: فیا

The 21 absolutely unbreakable laws of negotiating

یادداشت: کتاب حاضر در سالهای مختلف تحت عناوین متفاوت توسط مترجمان و ناشران مختلف منتشر شده است.

موضوع: مذاکرات بازرگانی
موضوع: مذاکره — جنبه‌های روان‌شناسی

موضوع: موفقیت در کسب و کار

موضوع: آفرین — جنبه‌های روان‌شناسی

ردیف ملی کتاب: ۱۳۹۷ ۹۷ب۴/۵۳۸۶HF

رده بندی دیویی: ۱/۶۵۰

شماره کتابشناسی ملی: ۶۳۶۹۸۲۹

نام کتاب: ۲۱ قانون طلایی فروش

نویسنده: برایان تریسی

مترجم: شایسته کریمی

ناشر: ساحل گیسوم

ناظر فنی: محمدجواد کریمی

تیراژ: ۵۰۰ جلد

چاپ: اول ۱۳۹۷

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۶۰۰۲-۴۴-۸

قیمت: ۱۰۰۰۰ تومان



حق چاپ برای ناشر محفوظ است

مراکز پخش:

دفتر فروش: تهران - خیابان دکتر علی شریعتی - کوچه امام - ویروی

فرهنگسرای آفتاب پلاک ۹ - طبقه ۵ - واحد ۱۸ همراه ۰۹۱۰۲۲۵۸۱۱۱

قم: دورشهر - کوچه ۱۳ - پلاک ۷ - تلفن: ۳۷۲۳۴۷۳۲ - ۰۹۱۹۶۶۴۵۷۸۱

هرمزگان، پخش پارس کتاب

تلفن: ۰۹۱۹۵۲۷۳۴۲۵ - ۰۹۱۰۰۹۵۹۱۸۴

آدرس اینترنتی: Avin_co@ymail.com

فهرست مطالب

۷	مقدمه
۹	قانون ارزش شخصی
۱۳	قانون حداقل تلاش
۱۵	قانون دستیابی بر جای بیشتر
۱۹	قانون بلند پروازی
۲۳	قانون منفعت شخصی
۲۷	قانون امکانات و احتمالات نامحدود
۳۱	قانون آینده‌نگری
۳۵	قانون کلی معامله
۳۹	قانون برنده شدن یا عدم معامله
۴۱	قانون چهار
۴۵	قانون اولویت زمان
۴۹	قانون شرایط و ضوابط

۵۳	 قانون اشتیاق
۵۵	 قانون اختیار
۵۷	 قانون معکوس سازی
۵۹	 قانون آمادگی
۶۳	 قانون زمامبندی
۶۷	 قانون قدرت
۷۳	 قانون مقابل و مثال
۷۷	 قانون کنار کشیدن از معامله
۸۱	 قانون مرحله نهایی
۸۳	 خلاصه مطالب قوانین فروش

مقدمه

توانایی در تعامل با دیگران، ارتباط برقرار کردن، متقاعد کردن و معامله کردن با آنان، معیاری است برای تعیین میزان درآمد شما و آنقدر ارزش دارد که برای بهتر بودن در این موارد هر کاری که برایتان ممکن است انجام دهید.

از جیبی، خود زندگی نیز یک جور معامله است. همیشه به نحوی در حال معامله هستید. هنگامی که با اتومبیل‌تان از جایی به جای دیگر می‌روید، با ترافیک کار می‌آیید، به یک سری افراد اجازه می‌دهید که از شما سبقت بگیرند و بدین‌صورت رفت‌وآمد شما از آنها سبقت می‌گیرید، به نوعی دارید معامله می‌کنید. هنگامی که به رستورانی می‌روید، باز هم در حال معامله هستید. اول از همه برای این‌که چیزی بگیرید و بعد با انتخاب یک میز که بیش از سایر میزها آن را دوست دارید. در زندگی کاری و در تمام کارهایی که انجام داده‌اید و نداده‌اید به نحوی معامله می‌کنید. شما در طول روز بر سر قیمت‌ها، شرایط، برنامه‌ها، استانداردها و هزاران مورد جزئی دیگر معامله می‌کنید و این روند هیچگاه پایان ندارد.

سؤال اصلی این نیست که آیا معامله می‌کنید یا نه، بلکه سؤال این است: «تا چه اندازه معامله‌کننده خوبی هستید؟»

یکی از اصلی‌ترین مسئولیت‌های شما در زندگی این است که یاد بگیرید چطور بتوانید به نفع خودتان با طرف مقابلتان معامله کنید. و حقیقت این

است که اگر در معامله با دیگری بهتر از او باشید خیلی سریع تر و آسان تر می‌توانید به آنچه می‌خواهید برسید.

۲۱ قانون غیرقابل نقض برای معامله کردن وجود دارد که می‌توانید یاد بگیرید و تمرین کنید و این قوانین باعث می‌شود آنچه را که می‌خواهید بهتر، سریعتر و آسانتر از قبل به دست آورید و اگر پیوسته از این قوانین استفاده کنید می‌توانید تمام جنبه‌های زندگی‌تان را بهبود بخشید.

www.ketab.ir