

به نام خدا

چگونه یک فروشندهی موفق شویم؟

تالیف:

دکتر حمیدرضا رضوانی

موسسه کتاب مهربان نشر

۱۳۹۰

سرشناسه : رضوانی، حمیدرضا، ۱۳۵۷-
 عنوان و نام پدید آور : چگونه یک فروشنده موفق شویم؟ / تالیف: حمیدرضا رضوانی
 مشخصات نشر : تهران: موسسه کتاب مهریان نشر، ۱۳۹۰.
 مشخصات ظاهری : ۱۱۰۱ ج [بدون شماره گذاری]: جدول. ۱۴/۵ × ۲۱/۵ س. م.
 شابک : ۹۷۸-۶۰۰-۵۸۲۳-۳۴-۹
 موضوع : فروشنده گی
 موضوع : فروشنده گی -- به زبان ساده.
 رده بندی کنگره : ۱۳۹۰: ج ۸ / ۲۵ / ۶ / ۵۴۳۸ HF
 رده بندی دیویی : ۶۵۸/۸۵
 شماره کتابشناسی ملی : ۲۴۲۳۱۷۶



عنوان : چگونه یک فروشنده موفق شویم؟

مؤلف: دکتر حمیدرضا رضوانی

ناشر: موسسه کتاب مهریان نشر

ویراستار: مینا اسعدی

حروفچینی: پرنیان

طراح جلد: خانم احسانگر

چاپ: اول پاییز ۱۳۹۰

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۵۸۲۳-۳۴-۹

Email: Mehraban_book@yahoo.com

www.MehrabanPub.com

«کلیه حقوق چاپ و نشر محفوظ و متعلق به ناشر است»

نشانی: تهران، خ انقلاب، خ ۱۲ فروردین، خ لبافی نوا، پلاک ۱۸۹

تلفن: ۶۶۴۸۳۱۴۵

فکس: ۶۶۹۷۳۱۷۵-۶

این اثر، مشمول قانون حمایت مؤلفان و مصنفان و هنرمندان مصوب ۱۳۴۸ است. هر کسی تمام یا قسمتی از این اثر را بدون اجازه مؤلف (ناشر) نشر یا بخش و عرضه کند، مورد پیگرد قانونی قرار خواهد گرفت.

پیشگفتار.....	۵
پرسشنامه‌ی خودارزیابی.....	۷
بخش ۱: ویژگی‌های شخصی فروشندگان موفق.....	۱۱
ویژگی اول. به کارتان عشق ورزید.....	۱۳
ویژگی دوم. در تمام جنبه‌های زندگی‌تان هدف‌گذاری کنید.....	۱۸
ویژگی سوم. از هم‌اکنون اقدام نمایید.....	۲۶
ویژگی چهارم. گفتگوهای درونی خودتان را تغییر دهید.....	۲۸
ویژگی پنجم. مسئولیت عدم دستیابی به موفقیت را خودتان قبول کنید و از شکایت کردن دست بکشید.....	۳۰
ویژگی ششم. در تمام جنبه‌های زندگی‌تان انضباط داشته باشید.....	۳۱
ویژگی هفتم. نگرش شما همواره مثبت باشد.....	۳۳
ویژگی هشتم. همواره با دیگران و خودتان صادق و روراست باشید.....	۳۶
ویژگی نهم. با افرادی معاشرت داشته باشید که به شما انرژی بدهند نه اینکه از شما انرژی بگیرند.....	۳۷
ویژگی دهم. روی ارتباطات خود سرمایه‌گذاری کنید و وقت صرف نمایید.....	۳۹
ویژگی یازدهم. یادگیری مستمر را در اولویت قرار دهید.....	۴۲
ویژگی دوازدهم. آن قدر سماجت به خرج دهید تا به اهداف‌تان برسید.....	۴۴

- ویژگی سیزدهم. ذهن خودتان را توسعه دهید..... ۴۶
- ویژگی چهاردهم. خلاقیت خود را تقویت کنید..... ۴۸
- ویژگی پانزدهم. سخت کار کنید و پرتلاش باشید..... ۵۲

بخش ۲: اصول و فنون مذاکره‌ی فروش..... ۵۳

- آماده‌سازی مذاکره..... ۵۴
- شروع مذاکره..... ۵۴
- ایستاده مذاکره نکنید..... ۵۷
- اثر اولین برخورد..... ۵۸
- سؤال‌کننده باشید نه پاسخ‌دهنده..... ۵۹
- شنونده خوبی باشید و گوش‌دادن خود را تقویت کنید..... ۵۹
- برای برقراری ارتباط مؤثر، بازخورد دریافت کنید..... ۶۲
- استفاده‌ی مناسب از زبان بدن..... ۶۳
- محکم و کامل دست بدهید و درست سلام کنید..... ۶۴
- باعث شوید مشتری گشاده‌رو شود..... ۶۵
- مستقیم بایستید و به جلو نگاه کنید..... ۶۵
- سر و صدای اضافی و قطع کردن حرف طرف مقابل را به حداقل برسانید..... ۶۶
- وسایلی را که مانع هستند بردارید..... ۶۶
- رعایت ادب و احترام..... ۶۷
- قیمت در آخر کار می‌آید..... ۶۸
- استفاده‌ی مناسب از تلفن..... ۷۱

بخش ۳: خوتان را ارزیابی کنید..... ۷۹

- ۴۳ ویژگی فروشندگان موفق..... ۸۸
- کاربرگ‌ها..... ۹۵

منابع و مآخذ..... ۹۹

پیشگفتار

برای این که بتوانید فروشنده‌ای موفق شوید، باید: (۱) ویژگی‌های خاصی را دارا باشید و (۲) مهارت‌ها و توانایی‌های خاصی را در خودتان تقویت کنید. عادات‌های رفتاری، ویژگی‌های شخصیتی ما را تشکیل می‌دهند. در بخش اول این کتاب، ویژگی‌های یک فروشنده‌ی موفق در پانزده مورد جمع‌بندی شده است. با خواندن آنها می‌توانید خودتان را از نظر داشتن این ویژگی‌ها مورد ارزیابی قرار داده و سپس در جهت کسب آنها تلاش نمایید. به روش‌های حرفه‌ای برای انجام یک کار یا بروز یک رفتار، مهارت می‌گویند. بخش دوم این کتاب، به مهارت‌های مذاکره‌ی فروش می‌پردازد. در بخش سوم، پرسشنامه‌ای برای ارزیابی ویژگی‌ها و مهارت‌های یک فروشنده‌ی موفق قرار داده شده است. با پاسخ دادن به سؤالات آن پی می‌برید که در طول مطالعه‌ی کتاب، به دنبال تقویت چه ویژگی‌ها و مهارت‌هایی در خودتان باشید. در ضمن، خلاصه‌ای از این پرسشنامه در ابتدای کتاب قرار

داده شده است.

افکار و ذهنیتهای ما، رفتار ما را شکل می دهد. رفتار ما با تکرار شدن، تبدیل به عاداتهای رفتاری می شود. عاداتهای رفتاری، شخصیت ما را شکل می دهد و شخصیت ما، آینده ی ما را رقم می زند. برای اینکه با نتیجه ی مناسبی روبه رو شویم، باید از تغییر ذهن و اندیشه ی خود آغاز کنیم؛ اما باید بدانیم اگر این تغییر باعث تغییری پایدار در رفتار ما نشود، یادگیری صورت نگرفته است.

خواندن مطالب این کتاب موجب تغییر ذهن و فکر شما درخصوص فروش موفق می شود، ولی اگر آن را دائماً تمرین نکنید، تغییری در رفتار حرفه ای شما به وجود نخواهد آمد. مطالب این کتاب به صورت کاربردی تهیه شده و امید است در محل کار و زندگی شخصی شما مفید واقع شود.

دکتر حمیدرضا رضوانی