

برایان تریسی

۲۱ قانون طلاپی فروش

این قوانین باعث می شود که فروش بیشتر، سریعتر و آسان تر در بازارهای دشوار به دست آورید.

WWW.KOPIRIR

سرنسنامه	ترپسی، برابان، ۱۹۹۹ م.
عنوان و نام پدیدآور	۲۱ قانون طلایی فروش موفق، نویسنده برابان ترپسی (مترجم فاطمه عابدی)
مشخصات نشر	هشت کتاب: کامکار، ۱۳۹۳
مشخصات ظاهری	۸۰ ص.
شابک	۹۷۸-۶۰۰-۶۸۷۹-۱۳-۰
وضعیت فهرست نویسی	فبا
یادداشت	عنوان اصلی: The unbreakable laws of negotiating, absolutely
یادداشت	کتاب دومر با عنوان مختلف توسط مترجمان معادوب در سالیهای مختلف منتشر شده است
عنوان دیگر	۲۱ قانون شکستناپذیر مذاکره
عنوان برگزیده	بیست و یک قانون طلایی فروش موفق
موضوع	موفقیت در کسب و کار
موضوع	مذاکرات بازرگانی
موضوع	کارافریبی -- جنبه‌های روان‌شناسی
موضوع	مذاکره -- جنبه‌های روان‌شناسی
سرنسنامه افزوده	عبدی، فاطمه، ۱۳۶۶ م. مترجم
رده بندی کنگره	الف ۱۳۶۱، ۹۷۲، ۵۳۸۶، ۵۳۸۶
رده بندی دیویی	۶۵۰/۱
شماره کتابشناسی ملی	۲۹۸۹۵۰۳

شناسنامه کتاب

عنوان:	۲۱ قانون طلایی فروش
نویسنده:	برابان ترپسی
مترجم:	فاطمه عابدی
ناشر:	هشت کتاب
نوبت و تاریخ چاپ:	اول / ۱۳۹۳
چاپخانه:	باران
شمارگان:	۱۰۰۰ نسخه
قیمت:	۳۵۰۰ تومان
شابک:	۹۷۸-۶۰۰-۶۸۷۹-۱۳-۰

کلیه حقوق این اثر برای مرکز پخش کتاب سخن عشق محفوظ است

مرکز پخش:

پخش کتاب سخن عشق: قم پاساژ قدس، طبقه آخر، پلاک ۱۵۷

تلفن: ۰۲۵۱-۷۸۳۳۵۳۶ - همراه: ۰۹۱۲۲۵۱۲۵۲۳

ناشر همکار: انتشارات کامکار

فهرست

۲۱	قانون طلایی فروش موفق.....	۷
۹	قانون ارزش شخصی.....	۹
۱۱	قانون کلی معامله.....	۱۱
۱۳	قانون بلند پروازی.....	۱۳
۱۷	قانون حداقل تلاش.....	۱۷
۱۹	قانون دستیابی هر چه بیشتر.....	۱۹
۲۳	قانون منفعت شخصی.....	۲۳
۲۷	قانون آینده‌نگری.....	۲۷
۲۹	قانون برنده شدن یا معامله نکردن.....	۲۹
۳۳	قانون امکانات و احتمالات نامحدود.....	۳۳
۳۷	قانون چهار.....	۳۷
۴۱	قانون اولویت زمان.....	۴۱
۴۳	قانون زمانبندی.....	۴۳
۴۷	قانون شرایط و ضوابط.....	۴۷
۵۱	قانون آمادگی.....	۵۱
۵۵	قانون اختیار.....	۵۵
۵۷	قانون معکوس سازی.....	۵۷
۵۹	قانون قدرت.....	۵۹
۶۵	قانون اشتیاق.....	۶۵

۶۷	 قانون مقابل به مثل
۷۱	 قانون کنار کشیدن از معامله
۷۳	 قانون مرحله نهایی
۷۷	 خلاصه

www.ketab.ir

۲۱ قانون طلایی فروش موفق

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 جهتی، 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 کنار می‌آید، به یک سری افراد اجازه می‌دهید که از شما سبقت بگیرند و بعضی وقتها 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 می‌زی 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 مسؤولیت‌های 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 سریع‌تر و آسان‌تر 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.