

نویسنده: بریایان تریسی
مترجم: آریتا نجات‌مهر

www.ketab.ir

کیمیای در فروش

کلید کسب درآمد بیشتر در دنیای فروشندگی حرفه‌ای

سرشناسه: تریسی، برایان، ۱۹۴۴ - م. Tracy, Brian
 عنوان و نام پدیدآور: کیمیاگری در فروش: (هنر اتمام فروش)
 نویسنده: برایان تریسی؛ مترجم آریتا نجات‌مهر.
 مشخصات نشر: تهران: الماس پارسیان، ۱۳۹۷.
 مشخصات ظاهری: ۲۰۸ ص.: مصور (بخشی رنگی).
 شابک: ۹۷۸۶۰۰۸۰۳۴۷۸۰
 وضعیت فهرست نویسی: فیپا
 موضوع: فروشندگی
 شناسه افزوده: نجات‌مهر، آریتا، ۱۳۵۰ -، مترجم
 شناسه افزوده: Nejamatmehr, Azita
 رده بندی کنگره: ۱۳۹۶ ۱۳۹۹/۴/۴۵۴۳۸ HF۵۴۳۸
 رده بندی دیویی: ۶۵۸/۸۵
 شماره کتابشناسی ملی: ۵۰۱۱۲۹۲



کیمیاگری در فروش
 نویسنده: برایان تریسی
 مترجم: آریتا نجات‌مهر

ناشر: الماس پارسیان

ناشر همکار: سلیس

صفحه آرایی: Bastiyan_art@yahoo.com

مدیر فنی و ناظر چاپ: محمد بابایی

لیتوگرافی: نگین

نوبت چاپ: اول ناشر ۱۳۹۷

تیراژ: ۱۰۰۰ جلد

ارتباط با ناشر: almas.parsian@yahoo.com

دفتر: خیابان فلسطین، بین انقلاب و بزرگمهر، کوچه شمشاد، شماره ۱۵

تلفن: ۰۹۳۵۳۴۵۴۴۴۴-۶۶۴۰۵۵۸۹-۶۶۹۷۲۱۵۶

تلگرام: ۰۹۳۳۴۰۴۳۰۰۱

کلیه حقوق چاپ و نشر محفوظ و متعلق به ناشر است.

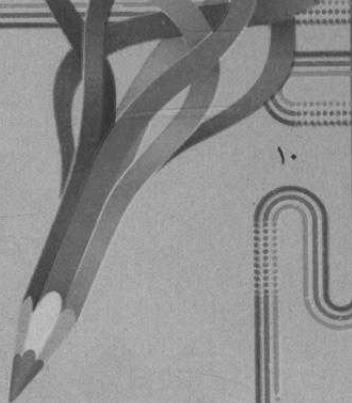
قیمت: ۲۷۰۰۰ تومان



کافد این کتاب بانک اروپایی و از
 جنگل ها و منابع کاملاً مدیریت شده
 تهیه می گردد.

فهرست مطالب

۹	مقدمه
۱۶	فصل اول
	* چگونه فروشنده خوبی باشیم؟
۵۸	فصل دوم
	* روان‌شناسی
۸۶	فصل سوم
	* چگونه به پایان، مشتری پاسخ دهید
۱۱۳	فصل چهارم
	* تکنیک‌های فروش موفق
۱۴۱	فصل پنجم
	* کسب مهارت‌های پایان فروش II
۱۷۴	فصل ششم
	* خلاقیت‌تان را دو برابر کنید تا درآمادتان دو برابر شود



وقتی که کار فروشی را شروع کردم، روزها بطور ناگهانی از این دفتر به آن دفتر و عصرها از این خانه به آن خانه می‌رفتم و همیشه از پایان معامله می‌ترسیدم. هر روز تمام اطراعاتم با ایمیل و رغبت در اختیار مشتریانم قرار می‌دادم و در پایان می‌پرسید: بسیار خوب، چه تصمیمی می‌گیرید؟ مشتری نیز معمولاً جواب می‌داد، اجازه دهید راجع آن بیشتر فکر کنم. بعدها آموختم معنی این جملات خداحافظی رباته است و آن‌ها را هرگز دوباره نخواهیم دید.

خودم را مجاب کرده بودم که همه‌ی مردم این شهر، زمان بیشتری را برای فکر کردن احتیاج دارند و به زودی سیل تماس‌های تلفنی خریداران مشتاق به سویم روانه خواهد شد. اما هیچ کس تماسی نگرفت. خیلی فکر کردم تا بالاخره فهمیدم مشکل کارم، کیفیت کالا، قیمت آن، وضعیت بازار و حتی رقبای فروشنده نبود بلکه اشکال از من بود. در حقیقت ترس من از سؤال نهایی مانع از پیشرفت کارم می‌شد روزی تصمیم گرفتم به شکست‌هایم خاتمه

دهم. دفعه‌ی بعد، وقتی مشتری گفت: اجازه بدهید بیشتر راجع به آن فکر کنم و بعداً به شما جواب می‌دهم. چیزی گفتم که زندگی‌ام را متحول کرد در حالی که قلبم داشت از جا کنده می‌شد گفتم: متأسفانه نمی‌توانم دوباره تماس بگیرم مشتری که متعجب شده بود گفت: نمی‌توانید؟ در جواب گفتم: متأسفانه خیر، شما که همه چیز را راجع به کالای من می‌دانید چرا همین الان تمایل نمی‌گیرید؟ مشتری نگاهی به من انداخت و گفت: بسیار خوب. اگر فرصت دیگری ندارم، آن را می‌خرم. سپس دسته چکش را بیرون آورد و با خرسندی پهای آن را پرداخت از آن به بعد در تمام ملاقات‌هایم از همان جملات استفاده می‌کردم و همان نتایج حاصل شد.

وقتی متوجه شدم که در کمتر از ۴۵ دقیقه سه فروش داشته‌ام در حالی که فروش هفتگی‌ام سه بار بیشتر از خودم در پوست خود نمی‌گنجیدم. در طول یک ماه، رکود بهترین فروش‌های من را به دست آوردم و مدیر فروش شدم. حقوقم دو برابر شد و ۳۲ فروشنده‌ی من نیز تحت نظر من کار خود را شروع کردند. طی سال‌ها آموختم که با دانش مناسب فروش درآمد ایده‌آلتان را نیز کسب خواهید کرد.

تمام تکنیک‌های این کتاب را مطالعه و به کار بستم و آن‌ها را به بیش از یک میلیون فروشنده آموختم. تنها مانع جدی موفقیت، ناتوانی شما در به دست آوردن مشتری به خرید می‌باشد. این کتاب به شما می‌آموزد چگونه این مانع را از سر راه برداشته و در کار خود موفق شوید. تمام فروشندگان موفق دارای مهارت‌های خاص فروشندگی می‌باشند. آن‌ها می‌دانند چگونه حرفه‌ای عمل کنند، نیازها را بسنجند، اعتماد مشتری را جلب کنند پاسخ ایرادات مشتری را بدهند و از طرق مختلف سفارش بگیرند. آن‌ها همچنین دلیل تعلل

مشتری را برای خرید درک کرده و شرایط را می‌سنجند. آن‌ها می‌دانند که چگونه از مشتری سفارش بگیرند تا به مشکلی بر نخورند و البته با انجام تمام این کارها، به ۲۰٪ از فروشندگی موفق می‌پیوندند.

وقتی کارم را شروع کردم هیچ آموزشی ندیده بودم تنها چند بروشور برای مطالعه دادند و گفتند: «بسیار خوب، بیرون برو و با مردم صحبت کن.» از دقایق‌های سرزده می‌ترسیدم و از این که مشتریانم را از دست بدهم، ترس شتم. به زحمت فراوان از این دفتر به آن دفتر و از اینجا به آنجا می‌رفتم و با سبزی، در آمد مختصری کسب می‌کردم.

سؤال مهم

روزی از خودم پرسیدم: چرا من به عنوان فروشنده از بقیه موفق‌ترند؟ این سؤال زندگی مرا متحول کرد. از آن زمان به بعد، از فروشندگان دیگر راهنمایی می‌خواستم، به ویژه از آن‌ها می‌پرسیدم چگونه به ایرادات مشتریان پاسخ دهم و فروش را تمام کنم. هر کتابی که دستم می‌رسید، را می‌خواندم و نکته‌های جالبش را استفاده می‌کردم.

به نوارهای آموزشی فروشندگان موفق گوش می‌دادم. به توصیه‌های همایش‌های فروش شرکت می‌کردم و همیشه در ردیف اول می‌نشستم. کنفرانس‌ها و روایات هر آنچه می‌آموختم را تمرین می‌کردم. اگر به نظرم مناسب می‌رسید فوراً آن را در برخورد با مشتریان به کار می‌بستم. بعدها آموختم که تنها راه مؤثر یادگیری، مواجهه با شرایط واقعی شکست یا پیروزی است. علاوه بر این، آموختم که چگونه سفارش بگیرم و فروش را تمام کنم.

روش‌های مختلف فروش را بارها با مشتریان مردد امتحان کردم و در پایان

۱۳ به مرحله‌ای رسیدم که دیگر از رویارویی با مشتریان، ترسی بر دل نداشتم.
و بدین ترتیب بود که ثروتمند و موفق شدم.

در حقیقت من از یک فروشنده‌ی تازه‌کار بی‌تجربه
به یک فروشنده‌ی موفق و باتجربه تبدیل شده
بودم.

موفقیت بزرگ

بعدها مطلب جالبی آموختم: اگر به خوبی به کارتان مسلط باشید و به توانایی‌های‌تان در سفارش گرفتن اعتقاد داشته باشید، به موفقیت بالایی خواهید رسید. به این ترتیب، اعتماد به نفس بالاتری خواهید یافت و تصویر ذهنی بهتری از خودتان خواهید داشت. هر روز در حال‌تر می‌شوید و حتی از وقت‌تان نیز بهتر استفاده می‌کنید. چون موفقیت‌تان را بار دارید همیشه به خود به چشم یک برنده نگاه کنید. و این اعتماد به نفس برای مشتریان اثر مثبت گذاشته و آن‌ها را به خرید از شما ترغیب می‌کند. این صورت روز به روز موفق‌تر از قبل خواهید شد.

نکته مهم این است که تمام مهارت‌های فروش یادگرفته‌ی هستند. همان طور که رانندگی کردن یک مسئله یادگرفته‌ی است، فروشندگی نیز مهارتی یادگرفته‌ی است و بدانید که اگر بر این مهارت‌ها مسلط نباشید قطعاً به هنگام صحبت با مشتری عصبی شده و کنترل خود را از دست می‌دهید در

عوض اگر بر این مهارت‌ها مسلط باشید به راحتی می‌توانید فروش کنید، لذت ببرید و موفق شوید. و در آخر این که با عمل به تکنیک‌های این کتاب می‌توانید یکی از بهترین و برترین و پردرآمدترین فروشندگان این شهر شده و به موفقیت نامحدودی دست یابید.

نکته‌ی مهم این است که بدانید تمام مهارت‌های فروش یادگرفتنی هستند و با تمرین و ممارست می‌توانید فروشنده‌ی ماهری شوید.

www.ketab.ir