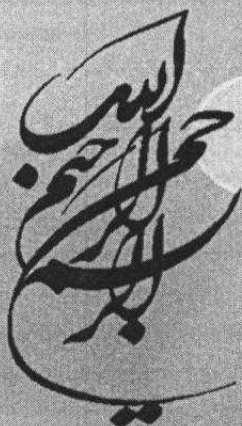


۲۵۱۸۶



فروتنی و بازیابی به سبک گریز وال استریت

نویسنده:

Seyyed Mohammad Hadi Tolouei

سید محمد هادی طلوعی

انتشارات فرهوش

سرشناسه :	طلوعی، سیدمحمدهادی، ۱۳۷۱ -
عنوان و نام پدیدآور :	فروش و بازاریابی به سبک گرگ وال استریت / سیدمحمدهادی طلوعی؛ ناظر فنی ساجده مرادی.ا.
مشخصات نشر :	تهران: فرهوش، ۱۳۹۷.
مشخصات ظاهری :	۲۴۲ ص.
شابک :	978-600-495-383-2
وضعیت فهرست نویسی :	فیبا
موضوع :	افزایش فروش
موضوع :	Sales promotion
موضوع :	موفقیت در کسب و کار
موضوع :	Success in business
موضوع :	بازاریابی
موضوع :	Marketing
رده بندی کنگره :	HF۵۴۳۸/۵/ط۸ف۴۱.۷
رده بندی دیویی :	۶۵۱.۲
شماره کتابشناسی ملی :	۵۱۱۰۲۹



فروش و بازاریابی به سبک گرگ وال استریت
سید محمد هادی طلوعی



ناظر فنی: ساجده مرادی
صفحه آرا: اکرم ملک نژاد
طراح جلد: امیر باغدشتی
نوبت چاپ: اول - تابستان ۱۳۹۷
تیراژ: ۱۰۰۰ جلد
قیمت: ۳۰۰۰۰۰ ریال



کلیه حقوق چاپ و نشر مخصوص و محفوظ ناشر است.

آدرس: میدان انقلاب - ضلع جنوب شرقی - ساختمان مترجمان - پلاک ۱۷ - طبقه ۱ و طبقه ۲
شماره تماس: ۰۶۶۴۰۶۳۰۹ - ۰۶۶۹۱۱۷۲۶ - ۰۶۶۴۰۱۱۶۱ - ۰۹۱۰۷۸۹۲۷۴۷ - دور نگار: ۸۹۷۸۴۵۵۸

وب سایت: www.farhooshpub.com

فهرست مطالب

۱۴.....	مدل انتخاب کارتان باید به پولدار شدن بخورد
۱۵.....	دوستان خوب، جاه طلب و روانی!
۱۶.....	هیچ چیز را از دست نمی‌دهید هیچ آدم ترسو و محتاطی ثروتمند نمی‌شود.
۱۷.....	هدف موفقیت است، نه پول
۱۸.....	رازهای بزرگ روانشناسی برای فروش بیشتر در بازاریابی
۱۹.....	اسرار روانشناسی فروش
۱۹.....	داستان شادی شما!
۲۰.....	روانشناسی فروش:
۲۴.....	روانشناسی فروش
۲۷.....	اصول روانشناسی فروش در دنیای کسب و کار
۳۰.....	چند ترفند روانشناسی بارها برای فروش کالا به شما
۳۷.....	اگر میخواهید نیمی از کارتان بزرگ شود، اولین کار نابود کردن آن است!
۴۳.....	آیا با تخریب می‌توانید بیشتر بفروشید؟
۴۶.....	هنر و قدرت نه گفتن!
۴۷.....	اکثر مردمی را میبینید که بخاطر این قدرت نه گفتن زجر می‌کشند
۴۸.....	چرا قدرت نه گفتن سخت بدست می‌آید؟ دال آن خیلی ساده‌تر از چیزی است که فکر می‌کنید یک انسان سالم، دوست دارد مورد قبول رانند و بگران قرار بگیرد.
۵۴.....	شناخت شخصیت در ۸ ثانیه ابتدای مکالمه، برخورد و بازگشت کردن مشتری
۷۸.....	سخن آخر!
۷۹.....	چطور گاو بنفش باشیم؟
۸۰.....	گاو بنفش جذاب است، اما چطور؟
۸۴.....	چگونه می‌توانید خود را در اولین تأثیری که بر روی شنونده می‌گذارید تأثیر کنید؟
۸۵.....	سخن آخر!
۹۳.....	چرا مردم بی تفاوت هستند؟
۹۴.....	راز افسونگری نیستندو برای غلبه بر بی تفاوتی مردم چه بود؟
۱۲۳.....	پنج نکته از بهترین نکات فروش
۱۲۵.....	فروش در کمتر از ۶۰ ثانیه! چگونه؟
۱۲۹.....	محصول قهرمان
۱۳۲.....	فرآیند کامل فروش در ۷ قدم

محصولاتتان و مزایای اساسی آن‌ها را بهتر بشناسید.....	۱۳۲
مشتریان بالقوه پیدا کنید.....	۱۳۲
به مشتری نزدیک شوید.....	۱۳۳
نیازهای مشتری را ارزیابی کنید.....	۱۳۴
محصول را ارائه کنید.....	۱۳۴
معامله را با مشتری ببندیم.....	۱۳۴
پیگیری.....	۱۳۵
۸. ترغیب ذهنی گرگ وال استریت که باعث می‌شود دیگران عاشق معاشرت با شما شوند!.....	۱۳۵
۴. جاودانه مشتری مداری که باید طی ۱۰ سال بیاموزید را طی مدت زمان ۱۰ دقیقه قورت ده.....	۱۴۰
تکنیک مذاکره: حقه کثیف مذاکره فروش گرگ وال استریت (به همراه راه مقابله).....	۱۵۱
سلاح مخفی (اما غیر قانونی) بازاریابی.....	۱۵۶
۱۰ راز نفوذ کلان: دیران از نظر جردن بلفورت.....	۱۶۱
به سبک گرگ وال استریت با حسن صحبت کنید.....	۱۶۷
سه راه تضمینی برای افزایش فروش در دوران رکود.....	۱۷۶
چگونه با رعایت ۷ قانون طلایی به یک فوق ستاره تبدیل شویم؟.....	۱۷۸
پیشنهادی که نمی‌توانید رد کنید: درس‌های «میراث از» گرگ وال استریت.....	۱۸۲
۴ تکنیک از گرگ وال استریت برای غلبه بر ترس ناشی از فروش.....	۱۸۶
فروش فقط با یک جمله.....	۱۸۸
۱۱ تکنیک اثرگذاری بر مشتری از گرگ وال استریت.....	۱۹۱
تاکتیک‌های مثبت اثرگذاری.....	۱۹۲
۱. متقاعدسازی منطقی.....	۱۹۲
۲. آگاهی بخشی.....	۱۹۳
۳. پیشنهاد الهام بخش.....	۱۹۴
۴. مشورت و همفکری.....	۱۹۶
۵. بده‌بستان.....	۱۹۵
۶ همکاری.....	۱۹۶
تاکتیک‌های منفی.....	۱۹۷
۷. مشروعیت.....	۱۹۷
۸. ائتلاف.....	۱۹۸

۹. فشار..... ۱۹۸
۱۰. چاپلوسی..... ۱۹۸
۱۱. درخواست شخصی..... ۱۹۹
۱. ارائه‌ی شواهد اجتماعی..... ۲۰۰
۲. برای خود اعتبار به وجود آورید..... ۲۰۱
۳. با مشتری خود ارتباط چشمی برقرار کنید..... ۲۰۱
۴. بحث تجربیات بد را پیش بکشید..... ۲۰۲
۵. نیت قدم باشید..... ۲۰۳
۶. کاملاً به آنها اعتماد کنید..... ۲۰۳
۷. هر کار را فرد ناسه‌ای باشید..... ۲۰۴
۸. نشان دادن نگرانی واقعی..... ۲۰۴
۹. لبخند بزنید..... ۲۰۵
۱۰. چهار روش برای پیدا کردن مشتریان تشنه..... ۲۰۶
۱۱. بازاریابی غیر کتبی..... ۲۰۸
۱۲. تکنیک اثبات شده برای فروش محصولات شما..... ۲۱۴
۱۳. لاکچری مارکتینگ..... ۲۱۸
۱۴. اثر نظاره گر: تأثیرات دیگران در تصمیمات..... ۲۲۳
۱۵. لطفاً برند شخصی داشته باشید وگرنه شرم‌نده بجا نمی‌آید. شما؟..... ۲۲۹