

فانویں باغی می شود که فروش بیشتر، سریعتر و
 آسان تر در بازارهای دشوار به دست آورید.

برایان تریسی

۲۱ فانون طلاپی فروش

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

فانویں باغی می شود که فروش بیشتر، سریعتر و
 آسان تر در بازارهای دشوار به دست آورید.



سرشناسه: تریسی، برایان، ۱۹۴۴ م
 عنوان و نام پدید آور: ۲۱ قانون طلایی فروش موفق / نویسنده برایان تریسی؛ مترجم فاطمه عبادی.
 مشخصات نشر: قم: نسیم ظهور، ۱۳۹۱
 مشخصات ظاهری: ۸۰ ص.
 شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۶۱۴۵-۴۸-۸
 وضعیت فهرست نویسی: قیفا.
 یادداشت: عنوان اصلی the 21 absolutetly unbreakable laws of Negotating
 موضوع: موفقیت در کسب و کار
 موضوع: کارآفرینی، جنبه های روانشناسی
 شناسه افزوده: عابدی، فاطمه، ۱۳۶۶ -، مترجم
 رده بندی کنگره: ۹۸ ۱۳۸۹ ب ۴ ت HF
 رده بندی دیویی: ۶۵۰ / ۱

بخش ستایش

عنوان:	۲۱ قانون طلایی فروش
نویسنده:	برایان تریسی
مترجم:	فاطمه عابدی
ناشر:	نسیم ظهور
نوبت و تاریخ چاپ:	اول / ۱۳۹۱
چاپخانه:	نینوا
شمارگان:	۳۰۰۰ نسخه
قیمت:	۳۵۰۰ تومان

مراکز پخش:

قم - خیابان سمیه - کوچه ۱۴ - انتهای کوچه - پلاک ۶۲
 تلفن: ۷۸۳۹۱۲۷ - ۰۲۵۱ همراه: ۰۹۱۲۸۵۴۰۱۰۴
 کرج - میدان توحید - بلوار شریفی - سمت راست - مؤسسه خیریه نورالسادات
 کرج - بلوار امامزاده حسن - سه راهی دانشکده - جنب شرکت تعاونی - دانشکده
 کشاورزی ۰۹۱۲۱۶۲۶۰۴۶ (نورداد)

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

...

...

مقدمه

۲۱ قانون طلایی فروش موفق

توانایی در تعامل با دیگران، ارتباط برقرار کردن و 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 هرکاری که برایتان ممکن است انجام دهید.

از جهتی، خود ریزی نیز یک جور معامله است. همیشه به نحوی در حال معامله هستید. هنگامی که با اتمبیلتان 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 چگونه بطور 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 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