

کتابتومر

رموز فروش موفق

جفری گیتومر / فرخ بافنده



گیتومر، جفری ایچ. Gitomer, Jeffrey H.

کتاب قرمز (رموز فروش موفق) / جفری گیتومر؛ طرح یافته.
تهران: پندار تابان، ۱۳۹۱.

ISBN: 978-600-93197-5-6

فهرست‌نویسی براساس اطلاعات فیبا.

عنوان اصلی: Jeffrey Gitomer's Little red book of

selling: 12.5 principles of sales greatness: how to
make sales forever

۱. فروشندگی. ۲. کسب و کار. ۳. موفقیت در کسب و کار.

یافته، فرخ، ۱۳۵۷ - مترجم

HF ۵۴۳۸/۲۵/۵۹۴۵۲

۶۵۸/۸۵

۱۳۹۱

۳۰۷۷۰۱

کتابخانه ملی ایران

کتابفروش

جفری گیتومرا فرخ بافند

نوبت چاپ: اول

تاریخ چاپ: ۱۳۹۲

تیراژ: ۲۰۰۰ جلد

قیمت: ۱۰۰۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۹۳۱۹۷-۵-۶

کلیه حقوق محفوظ است.

خیابان دیباجی جنوبی، کوچه ارغوان،

بن بست نور، پلاک ۲، واحد ۴

تلفن: ۲۲۵۵۷۳۸۱

pendartaban@gmail.com

مرکز پخش: ۶۶۴۰۴۵۳۲

اصل یک،

- نگاهت را تغییر بده و از جان مایه بگذار ۳۸
- زندگی ات را در دست بگیر و از جان مایه بگذار! ۴۰
- کمک! کسی و کارم کساد است و هیچ فروشی نمی کنم! ۴۴

اصل دو

- خودت را برای برنده شدن آماده کن،
- وگرنه به کسی که آماده است می بازی ۵۴
- آماده باش! ۵۵

اصل سه

- خودت مارک تجاری ات باش: مهم کسانی که می شناسی نیستند؛
- مهم کسانی هستند که تو را می شناسند ۶۳
- « خودت » مارک تجاری ات باش ۶۳

اصل چهار

- مسئله فقط ارزش دادن به مشتری و سود رساندن به اوست.
- مسئله فقط برقراری رابطه با مشتری است.
- مسئله فقط قیمت نیست. ۷۲
۵. اصل سود رساندن و ارزش مند بودن ۷۴
- سخنرانی مجانی. میراثی که برای خودت باقی می گذاری ۷۶
- منفعف در برابر قیمت. راه واقعی شکست دادن « قیمت » ۸۱

اصل پنج

تفصیه کار کردن نیست. تفصیه حضور در مراسمها

و جمعها و برقراری ارتباط با آدمهاست ۹۲

۵. ۱۸ مکان عالی برای حضور به هم رساندن و ۹۳

اصل شش

اگر نتوانی روی تصویر گیرنده

اصلی بایستی، میبازی ۱۰۶

دلایلی که نمی توانی قرار ملاقات بگذاری ۱۰۷

تصمیم گیرنده ی واقعی را پیدا کن ۱۱۳

اصل هفت

توجهم را جلب کن و مرا درگیر فرایند فروش کن.

آن گاه می توانی مرا واداری خودم را متقاعد کنم ۱۲۰

سؤال های اشتباه بپرس. جواب های اشتباه بگیر ۱۲۱

سؤال های هوشمندانه بپرس. آن گاه آن ها فکر ۱۲۷

اصل هشت

اگر نتوانی آن ها را بشنای، می توانی

آن ها را به خریدن واداری ۱۳۴

آوردن خنده بر لب مشتری، معامله ای را صورت ۱۳۵

نیاز داری که شوخ طبعی ات را بهتر کنی؟ ۱۴۰

اصل نه

از خلاقیت برای متمایز شدن از دیگران و

تسلط بر بازار استفاده کن. ۱۴۶

خلاقیت از کجا می آید؟ از تو، جونم! ۱۴۷

سه حوزه برای متمایز کردن خودت از رقابت ۱۵۴

پیغام روی پیام گیرت را همین حالا درست کن! ۱۵۵

اصل ۵۰

ریسک آن‌ها را کم کن. آنگاه فرایند فروختن را

تبدیل به خریدن می‌کنی. ۱۶۲

روشی بی‌چون و چرا برای فروختن: ۱۶۳

ریسک را با یک ابزار تمام کننده‌ی قدرت‌مند جایگزین کن: ... ۱۶۷

اصل بارده

وقتی تو درباره‌ی خودت می‌گویی، لاف زدن است.

وقتی کس دیگری درباره‌ات می‌گوید، مدرک اثبات است. ۱۷۴

کی به خاطر تو شهادت می‌دهد؟ مشتری‌هایت! ۱۷۵

در جلسه‌ی بعدی فروشت، بهترین مشتری‌ات را با خودت ببر. ۱۸۰

اصل دوازده

شاخک‌ها تیز! ... ۱۸۶

استفاده از حس ششمات - - حس فروش ۱۸۷

اصل دوازده و نیم

از مقام خودت به عنوان مدیر کلی دنیا استعفا بده. ۱۹۴