

# ۲۵، دوشتر خطرناک در فروشنده

۱. استیفن شیفین

ترجمه : حمید اسکندر



موضوع : فروشنده

سرشناسه : شیفته استیفته

شناسه افزوده : مترجم : حمید اسکندری

عنوان و پدید آورنده : بیستو پنج روش خطرناک

رده بندی کنگره : ۹۳۹۵ ب ۹ ش / ۲۵ / ۵۴۳۸

نویسنده استیفته شیفته

رده بندی دیویی : ۶۵۸/۸۵

مشخصات نشر : تهران متن دیگر ۱۳۹۵

شماره کتابشناسی ملی : ۱۵۱۴۵۳۹

مشخصات ظاهری : ۱۱۲ ص

شابک : ۷-۱۸-۸۶۹۹-۶۰۰-۹۷۸

وضعیت : دست نویسی فیفا



انتشارات متن دیگر

آدرس : تهران، میدان انقلاب، خ ۱۲ فروردین، پ ۱۶، طبقه اول

تلفن : ۶۶۱۷۵۱۵۷-۶۶۱۷۵۱۶۶

عنوان کتاب : ۲۵ روش خطرناک در فروشنده

نویسنده : استیفته شیفته

مترجم : حمید اسکندری

ویراستار : مرضیه السادات حسینی آذر نوبت و سال چاپ : اول ۱۳۹۵

قیمت : ۱۰۰۰۰ تومان

تیراژ : ۱۰۰۰ جلد

شابک : ۷-۱۸-۸۶۹۹-۶۰۰-۹۷۸

## فهرست مطالب

|    |                                                                                                               |
|----|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ۵  | ..... گفتار                                                                                                   |
| ۷  | ..... روش خطرناک اول: همیشه در فکر انعقاد قرارداد باشید                                                       |
| ۱۲ | ..... روش خطرناک دوم: روش نیازمند به کارگیری «حیله‌هایی بی‌چون و چرا» برای عقد قرارداد                        |
| ۱۷ | ..... روش خطرناک سوم: ارسال بسته‌های اسرارآمیز می‌توانید به بازاریابی تلفنی خود رنگ و جلا ببخشید              |
| ۲۱ | ..... روش خطرناک چهارم: فرستادن بسته‌ای تجاری عجیب و غریب تأثیر مثبت دارد                                     |
| ۲۳ | ..... روش خطرناک پنجم: مردم دوست دارند که شما تظاهر کنید فروشنده نیستید                                       |
| ۲۵ | ..... روش خطرناک ششم: تصمیم‌گیرندگان را بازاریاب‌هایی که خود را معرفی می‌کنند، خوششان می‌آید                  |
| ۲۸ | ..... روش خطرناک هفتم: فروش همیشه بستگی به قیمت دارد                                                          |
| ۳۱ | ..... روش خطرناک هشتم: کارایی در فروشندگی یعنی به تله‌اناختن مشتری                                            |
| ۳۴ | ..... روش خطرناک نهم: هرگز سوالاتی را نپرسید که نمی‌دانید پاسخ آن به شما کمک بود                              |
| ۴۰ | ..... روش خطرناک دهم: همیشه سعی کنید خریدار را گول زنید                                                       |
| ۴۴ | ..... روش خطرناک یازدهم: گذاشتن پیام صوتی غیر عادی و مفصل و طولانی در کز جزییات، اسلحه خوبی برای فروشندگی است |
| ۴۸ | ..... روش خطرناک دوازدهم: ای میل به عنوان یک ابزار کار در حال گرفتن جای تلفن است                              |
| ۵۲ | ..... روش خطرناک سیزدهم: وقتی پاسخ‌های منفی می‌شنوید مبارزه کنید                                              |
| ۵۵ | ..... روش خطرناک چهاردهم: مشتری دشمن شماست                                                                    |

- روش خطرناک پانزدهم: می‌توانید مردم را متقاعد سازید که از شما خرید کنند. ۵۹
- روش خطرناک شانزدهم: فروش، بازی اعداد است. ۶۲
- روش خطرناک هفدهم: با نگاه خیره مشتری را وادار کنید که تسلیم شود. ۶۶
- روش خطرناک هجدهم: هر چه زودتر پیشنهاد خود را ارائه دهید، بهتر است. ۷۰
- روش خطرناک نوزدهم: مردم به شما نیاز مندند. ۷۴
- روش خطرناک بیستم: افت کردن چاره‌ناپذیر است. ۷۷
- روش خطرناک بیست و یکم: باید به تنهایی کار کنید. ۸۱
- روش خطرناک بیست و دوم: هر کسی می‌تواند یک مشتری باشد. ۸۴
- روش خطرناک بیست و سوم: حاضر جواب بودن موجب پیروزی در مناظره است. ۸۹
- روش خطرناک بیست و چهارم: «سؤال سخت و دشوار» بر هر مائعی فائق می‌آید. ۹۲
- روش خطرناک بیست و پنجم: هر آنچه را که لازم است، می‌دانم. ۹۷

### پیشگفتار

من را این کتاب سعی کرده‌ام که دروغ‌های صدمه زننده، برداشت‌های نادرست، حقایق ناقص، افسانه‌ها و داستان‌های باورنکردنی را پس از ده سال که در طی نیمه دوم قرن گذشته در دنیای فروش رواج داشته است.

### اسطوره‌های فروشندگی برای شما خرج دارد.

هر یک از اسطوره‌های ناصواب، برداشت‌های غریزی از صحت و فرضیات بیجا که در این کتاب بحث شده است، برای فروشندگان در دنیای حقیقی جلسات سالیانه‌ای برگزار می‌کنند که به قیمت دلارهای واقعی تمام شده است.

هدف من این است که اطمینان حاصل کنم که شما از این فروشندگان نیستید.

امیدوارم با خواندن این کتاب بتوانید این اسطوره‌های زیان‌آور ولی در عین حال رایج در فروشندگی را بشناسید و از آنها دوری کنید و به جای آن، خط‌مشی‌ها و تدبیرهایی را بیاموزید که به شما کمک می‌کند

از میان اشخاصی که به طور دائم ملاقات می کنید، اشخاص مناسب تر را در زمان بهتر بیابید.

آنچه من امیدوارم بیاموزید، این است: شناختن خطاهایی که بسیارگران تمام می شود و نگاهی حیرت آور به اعتقادات بسیار عجیبی که اغلب فروشندگان سعی کرده اند، خود را متقاعد سازند که باید در دنیای فروش و تجارت این عقاید را باور داشته باشند.

استیفن شیفمن

www.ketab.ir