

بفروش
یا
به تو می فروشند

گزارت کار دون

دکتر حسین فایه، دوست
دکتر ابوالحسن خادمی مقدم
دکتر فرید غروی

انتشارات سپیدبرگ

سرشناسه : کاردون، گرانت (Cardone, Grant)، ۱۹۵۸ م.
 عنوان و نام پدیدآور : بفروش یا به تو می فروشند/ گرانت کاردون؛ [مترجم] حسین وظیفه دوست،
 ابوالحسن خادمی مقدم، فرید غروی.
 مشخصات نشر : تهران: سپیدبرگ، ۱۳۹۷.
 مشخصات ظاهری : ۲۶۴ ص.
 شابک : ۹۷۸-۹۶۴-۷۴۱۶-۹۱-۷
 وضعیت فهرست نویسی : فیبا
 عنوان اصلی : Sell or be sold : how to get your way in business and in life, 2012.
 یادداشت : کتابنامه.
 موضوع : فروشندگی (Selling).
 موضوع : ابراز وجود (Self-realization).
 به افزوده : وظیفه دوست، حسین، ۱۳۴۵، مترجم.
 شناسه نزوده : خادمی مقدم، ابوالحسن، ۱۳۴۸، مترجم.
 شناسه افزوده : غروی، فرید، ۱۳۴۷، مترجم.
 رده بندی کتبه : ۱۳۹۷ ب۷ ک۲/ HF۲۵/۵۴۳۸
 رده بندی دیو : ۶۵۸
 شماره کتاب شناسی ملی : ۵۲۷۴۷۴۲

عنوان ■ بفروش یا به تو می فروشند

نویسنده ■ گرانت کاردون

مترجمان ■ دکتر حسین وظیفه دوست، دکتر ابوالحسن خادمی مقدم، دکتر فرید غروی

ناشر ■ سپیدبرگ (۶۶۹۵۴۴۵۹-۶۰)

طراح جلد ■ جواد عنابستانی

شمارگان ■ ۱۰۰۰ جلد

نوبت چاپ ■ اول - ۱۳۹۸

قیمت ■ ۵۰۰۰۰ تومان

چاپ و صحافی ■ ۱۲۸

شابک ■ ۹۷۸-۹۶۴-۷۴۱۶-۹۱-۷

فهرست

۷	پیش‌گفتار
۹	مقدمه
۱۱	فصل یکم: فروش - سبکی از زندگی
۲۳	فصل دوم: فروشندگان عامل چرخش زمین
۳۱	فصل سوم: حرفه‌ای یا آماتور؟
۳۷	فصل چهارم: حرفه‌ای‌ها
۵۳	فصل پنجم: مهم‌ترین فروش
۶۹	فصل ششم: افسانه‌ی قیمت
۸۱	فصل هفتم: پول مشتری شما
۸۹	فصل هشتم: شما در کسب‌وکار دیگران قرار دارید
۱۰۱	فصل نهم: جادوی توافق
۱۱۱	فصل دهم: ایجاد اعتماد

- فصل یازدهم: اعطاء کنید، اعطا کنید، اعطا کنید..... ۱۲۵
- فصل دوازدهم: فروش سخت..... ۱۳۵
- فصل سیزدهم: اقدام بزرگ..... ۱۴۳
- فصل چهاردهم: دایره‌ی قدرت..... ۱۵۳
- فصل پانزدهم: زمان..... ۱۶۳
- فصل شانزدهم: تگرش..... ۱۷۱
- فصل هجدهم: بزرگ‌ترین فروش زندگی من..... ۱۸۳
- فصل نوزدهم: آینده‌ی عالی فروش..... ۱۹۱
- فصل بیستم: موفقیت در فروش..... ۲۰۳
- فصل بیست و یکم: راه‌های در آورد آموزش فروش..... ۲۰۹
- فصل بیست و یکم: سری محصل با خدمات از طریق رسانه اجتماعی..... ۲۱۵
- فصل بیست و دوم: راهکارهای سریع برای چالش‌های فروش..... ۲۲۷

در دنیای امروز کسب و کارها برای دستیابی به موفقیت در دنیای به وجود آمده است که همین موضوع رقابت شدیدی میان تولیدکنندگان، برای فروش کالاها یا خدماتشان به مصرف‌کنندگان به وجود آمده است. در گذشته با توجه به کم بودن تولیدکنندگان و به تبع آن تنوع کم میان محصولات، فروش‌های فروش هم چندان متنوع نبود و بیشتر به صورت فرد به فرد (اعلام خوب یا بد بودن یک کالا از فردی به فرد دیگر) انجام می‌شد اما امروزه با گسترش شبکه‌های اجتماعی - علی‌الخصوص اینترنت - و تعدد رقبا، کار فروش بسیار سخت‌تر از گذشته شده است.

کتاب «فروش یا به تو می‌فروشند» توسط گرنیت کاردون به رشته تحریر درآمده است. وی یکی از افراد مشهور در زمینه موفقیت‌های فردی است و در شرکت‌های معروفی چون گوگل در زمینه فروش، کلاس‌های آموزشی برگزار کرده و برای بسیاری از روزنامه‌ها و سایت‌های آمریکایی همچون Fox News و CNBC مطلب می‌نویسد. در این کتاب کاردون به مواردی همچون آشنایی با شیوه‌های

فروش، یافتن مشتری، نحوه رقابت کردن با رقبای، چگونگی استفاده از شبکه‌های اجتماعی و ... اشاره کرده است.

این کتاب در ۲۲ فصل نگاشته شده که با دقت و حساسیت بسیار زیاد برای شما مخاطبین گرامی ترجمه شده است. امیدواریم با خواندن این کتاب، گامی هرچند کوچک در راستای فروش بیشتر محصولات و خدمات شما برداریم.

در پایان این کتاب تقدیم می‌شود به ساحت ملکوتی صاحب الزمان حضرت مهذب عج الله تعالی فرجه الشریف که وجودش مایه استحکام دین و محبتش رمز ولایت است.

دکتر ابوالحسن خادمی مقدم

مدرس دانشگاه آزاد اسلامی