

کتابخانه

بسم الله الرحمن الرحيم

www.Ketab.ir

سرشناسه : مطیع، حسین، ۱۳۵۴ -
 عنوان و نام پدیدآور : تکنیک‌های تجارت/ مولف حسین مطیع.
 مشخصات نشر : قم: بوکتاب، ۱۳۹۷.
 مشخصات ظاهری : ۱۷۶ ص. ۴ : ۲۱×۵/۱۴
 شابک : ۹۷۸-۹۶۴-۲۷۷۵-۷۷-۴ ریال ۱۰۰۰۰۰
 وضعیت فهرست نویسی : فیا
 موضوع : موفقیت در کسب و کار
 موضوع : Success in business
 رده بندی کنگره : HF۵۳۸۶/م۶۲ت۸۱۳۹۷
 شناسه افزوده: عاطف کیا. هما. ۱۳۷۱
 رده بندی دیسی : ۶۵۰/۱
 شابک : ۵۳۱۱۳۳۹ : شابک تابشاسی ملی :



تکنیک‌های تجارت

- ☐ مؤلف: حسین مطیع
☐ ویراستار: هما عاطف کیا
☐ مدیر هنری و طراحی جلد و متن: پریا پارتیا
☐ ناشر: انتشارات بوکتاب
☐ نوبت و تاریخ چاپ: اول ۱۳۹۷
☐ تیراژ: ۱۰۰۰
☐ قطع و صفحات: ۱۷۶ قعی
☐ شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۲۷۷۵-۷۷-۴
☐ قیمت: ۱۰۰۰ ریال

کلیه حقوق این اثر محفوظ و متعلق به ناشر می‌باشد.

مرکز پخش:

قم / مجتمع ناشران/ طبقه ۲/ پلاک ۲۱۹ تلفن: ۰۲۵۳۷۸۳۱۲۱۵ /تلفن همراه: ۰۹۱۲۱۵۱۹۸۸۱
 تهران / خ انقلاب/ خ شهدای ژاندارمری/ پلاک ۵۸/ طبقه اول/ واحد ۴ تلفن: ۰۲۱۶۶۴۸۴۱۷۹
 Email: Booktab_Pub@yahoo.com

4096

۱۰۰۰
۱
۱۷۶
محررت

تکنیک‌ها

تجارت

مؤلف:

حسین مطیع

فهرست مطالب

۱۵.....	اقتصاد چیست؟
۱۵.....	محصولات و خدمات
۱۶.....	منابع
۱۷.....	کمیار
۱۷.....	انتخابها
۱۸.....	توانمند سازی کارکنان
۱۸.....	۱۰ نکته مدیریتی
۱۹.....	اشتباه را درست نکردن خود اشتباه دیگری است
۲۱.....	۱۰ اصل برای موفقیت در جذب مشتری
۲۴.....	۸ راه موفقیت ریچارد سینکین
۲۴.....	۱- اشتیاق
۲۴.....	۲- کار
۲۴.....	۳- مهارت
۲۴.....	۴- تمرکز
۲۵.....	۵- هل دادن
۲۵.....	۶- خدمت
۲۵.....	۷- ایده ها
۲۵.....	۸- پافشاری
۲۵.....	۵ توصیه بیل گیتس برای موفقیت در کسب و کار
۳۰.....	خبرهای ناگوار را با شتاب بخش کنید
۳۱.....	خبرهای بد را به خوب تبدیل کنید
۳۲.....	از آمارهای خود آگاه باشید

- انسان‌ها را به کارهای فکری بکشانید ۳۳
- بهره هوشی سازمان خود را بالا ببرید ۳۴
- به یاد داشته باشید که بردهای بزرگ با خطرهای بزرگ همراهند ۳۵
- فرآیندهایی را برگزینید که به کارکنان اختیار می‌دهند ۳۶
- به یاری فن‌آوری اطلاعات به مهندسی دوبارهپردازید ۳۶
- فن‌آوری اطلاعات را منبعی راهبردی به حساب آورید ۳۷
۱. روش مهم برای موفقیت در یک تجارت کوچک ۳۹
- (۱) هدف ۳۹
- (۲) متفاوت باشید ۳۹
- (۳) یک تیم تشکیل دهید ۳۹
- (۴) سریع باشید ۳۹
- (۵) بگویید متشکرم ۳۹
- (۶) ثابت قدم و استوار باشید ۴۰
- (۷) لبخند بزنید ۴۰
- (۸) خوشبین متعصب باشید ۴۰
- (۹) راحت فروش کنید ۴۰
- (۱۰) قلمرو آسایش و راحتی خود را ترک کنید (تسلیم‌نماید) ۴۰
- ۸ نکته باریکتر از مو برای یک تجارت موفق ۴۱
- ۱- چیزی باشید که هستید ۴۱
- ۲- تجارتی را که با آن آشنایی دارید، به راه بیندازید ۴۱
- ۳- از کم شروع کنید ۴۱
- ۴- باید خودتان را خوب شناخته باشید ۴۱
- ۵- به حراجی‌ها توجه کنید ۴۲
- ۶- کاری کنید که یافتن شما برای افراد آسان باشد ۴۳
- ۷- دنبال یک بازار تثبیت شده بگردید ۴۳
- ۸- برای خود، هدف و طرحی در نظر داشته باشید ۴۴

- ۵ راه برای شروع تجارت تان (بدون رها کردن شغل فعلی تان) ۴۴
- سه مفهوم برای انتخاب معیارهای بازاریابی ۴۴
- کار کردن بدون معیار مانند راه رفتن با چشمان بسته است ۴۷
- اشتباه اول: راندن یک ماشین تندرو در جاده‌ای خاکی ۴۸
- اشتباه دوم: ارزان فروشی ۴۸
- اشتباه سوم: راه اندازی تجارت فقط برای هیجان ۴۹
- اشتباه چهارم: غفلت از بازاریابی ۴۹
- اشتباه پنجم: اسارت در تجارت به جای ریاست به آن ۵۰
- اشتباه ششم: بیش بینی ناقص بودجه ۵۱
- اشتباه هفتم: روابط غلط ۵۱
- نکات کلیدی موفقیت در بازاریابی ۵۲
- چگونه با مشتری تماس برقرار کنیم؟ ۵۵
۱. ابتدا هدف خود را از برقراری تماس با مخاطب تعیین کنید ۵۶
۲. بر ترس خود غلبه کنید ۵۶
۳. به صدا و نحوه صحبت کردن خود دقت کنید ۵۷
۴. ارتباط با مشتری را به صورت مداوم در برنامه کاری خود قرار دهید ۵۷
۵. در برقراری تماس سعی کنید وقت زیادی ندرت شود ۵۷
۶. پیگیری را فراموش نکنید ۵۸
- ۱۰ راز برای موفقیت در تجارت ۵۸
- ۱- گذر زمان را دریابید ۵۸
- ۲- نه قرض بدهید و نه قرض بگیرید ۵۹
- ۳- همه دارایی‌های تان را یکجا نگهداری نکنید ۵۹
- ۴- صبور باشید و برنامه بلند مدت داشته باشید ۵۹
- ۵- ریسک‌ها و مزیت‌ها را بپذیرید ۶۰
- ۶- خوشبین باشید ۶۰
- ۷- در رقابت سختکوش و شجاع باشید ۶۰

۶۰.....	۸- مقایسه نکنید
۶۱.....	۹- ساده است، باور کنید
۶۱.....	۱۰- خود را به خوبی بشناسید
۶۱.....	تجارت و روش‌های کسب و کار
۶۳.....	تعریف مدل کسب و کار
۶۴.....	اجزای اصلی مدل کسب و کار
۶۴.....	(۱) مدل ارزش
۶۴.....	(۲) بخش بازار
۶۴.....	(۳) ساختار هزینه ارزش
۶۴.....	(۴) تولید سود و حاشیه
۶۵.....	(۵) جایگاه در شبکه ارزش
۶۵.....	(۶) استراتژی رقابت
۶۵.....	نحوه طراحی مدل کسب و کار
۶۵.....	نوآوری
۶۵.....	احیا
۶۵.....	تغییر
۶۶.....	اتخاذ
۶۶.....	مدل‌های کسب و کار الکترونیکی
۶۶.....	۱) E-Shop
۶۶.....	۲) Procurement
۶۶.....	۳) E-Mall
۶۷.....	۴) E-Auction
۶۷.....	۵) Virtual community
۶۷.....	۶) Collaboration Platform
۶۷.....	۷) Third Party Marketplace
۶۸.....	۸) Value Chain Integrator

۶۸.....	<i>Value Chain Service Provider</i> (۹
۶۸.....	<i>Information brokerage</i> (۱۰
۶۸.....	<i>Trust and other Third: PartyServices</i> (۱۱
۶۸.....	بخش مالی یک طرح کسب و کار.....
۷۴.....	در آغاز کار به بررسی روندها بپردازید.....
۷۵.....	رست‌های موجود برای کسب‌وکار در بخش خدمات.....
۷۶.....	مرب‌گیری.....
۷۶.....	خدمات پزشکی.....
۷۷.....	مهاجران.....
۷۷.....	خدمات تن‌یهای.....
۷۷.....	جمعیت کن‌ش رویه‌رید.....
۷۷.....	هوشمندی کسب و کار (<i>Business Intelligence</i>).....
۷۹.....	تعریف هوشمندی کسب و کار.....
۸۱.....	اهداف اصلی هوشمندی کسب و کار.....
۸۱.....	نتایج فنی سیستمهای هوشمندی کسب و کار.....
۸۲.....	تحلیل مزیتها و معایب رقبا.....
۸۳.....	انبوه داده‌ها و اطلاعات.....
۸۳.....	فرآیند هوشمندی کسب و کار در سازمان‌ها و شرکت‌ها.....
۸۵.....	هوشمندی کسب و کار ۲.....
۸۷.....	نتیجه گیری.....
۸۸.....	کسب‌وکارها و برنامه‌های وفاداری مشتریان.....
۹۰.....	مدارس کسب و کار (<i>BUSINESS SCHOOL</i>).....
۹۱.....	هنر فروش فروشندگان.....
۹۱.....	تقویت پرسنل فروش.....
۹۶.....	ایجاد کادر فروش کارآمد.....
۹۷.....	اتخاذ تدابیر برای بهبود بخشیدن به فضای داخل فروشگاه.....

- بیست نکته پیرامون فرهنگ کسب و کار در آلمان ۹۸
- پنج گام برای ارزیابی ایده و فرآیند توسعه کسب و کار ۱۰۱
- ۱- کشف، شناسایی و ارزیابی ایده اولیه ۱۰۱
- ۲- بررسی و ارزیابی ایده / مفهوم و سناریو/ مدل ۱۰۳
- ۳- تصمیم به اجرا یا عدم اجرا ۱۰۴
- ۴- آماده سازی برنامه کسب و کار و اجرای آن ۱۰۵
- ۵- سیاست کسب و کار ۱۰۶
- تعدیل نیروی انسانی ۱۰۶
- یک تجارت موفق با ۹ نکته ۱۱۱
- ۱ - سازماندهی داشته باشید ۱۱۲
- ۲ - جزئیات را شفاف کنید ۱۱۲
- ۳ - رقبایان را تحلیل کنید ۱۱۲
- ۴ - ریسک‌ها و پاداش‌ها را بشناسید ۱۱۳
- ۵ - خلاق باشید ۱۱۳
- ۶ - متمرکز باشید ۱۱۳
- ۷ - آماده فداکاری باشید ۱۱۳
- ۸ - خدماتی عالی ارائه دهید ۱۱۴
- ۹ - استوار و ثابت قدم باشید ۱۱۴
- نتیجه‌گیری ۱۱۴
- اما چرا چنین اتفاقی افتاده است؟ ۱۱۵
- ۸ نکته برای نوشتن یک شعار تبلیغاتی جذاب ۱۱۶
۱. هرچه کوتاهتر بهتر ۱۱۶
۲. ارجینال باشد ۱۱۷
۳. واقع‌بینانه باشد ۱۱۸
۴. شعرگونه باشد ۱۱۸
۵. قابل خواندن باشد ۱۱۸

- ۶ قابل گفتن باشد ۱۱۸
۷. بر سود مشتری تمرکز داشته باشد ۱۱۹
۸. خنده دار نباشد ۱۱۹
- نتیجه ۱۱۹
- برای موفق شدن کمی منفی فکر کنید! ۱۲۰
۱. موقع کار کردن سوت نزنید ۱۲۱
۲. تشویق ناامید می کند ۱۲۲
۳. بحران نسید، ناراحت باشید ۱۲۳
۴. خرابی پردازشها را برای صفحه نقره‌ای نگه دارید ۱۲۳
- لیوان باید نیمی پر و نیمی خالی باشد ۱۲۴
- ۷ علت شکست تجارتی تازه تاسیس ۱۲۵
۱. شروع یک تجارت به دلیل اشتباه ۱۲۶
۲. مدیریت ضعیف ۱۲۷
۳. سرمایه ناکافی ۱۲۸
۴. محل، محل، محل ۱۲۸
۵. فقدان برنامه‌ریزی ۱۲۹
۶. گسترش بیش از اندازه ۱۲۹
۷. نداشتن وبسایت ۱۳۰
- چطور فروشنده‌ای فوق العاده باشیم ۱۳۱
- بخش اول: قابل اعتماد بودن ۱۳۱
- بخش دوم: قاطع بودن ۱۳۳
- بخش سوم: خوش‌بین بودن ۱۳۴
- نکات ۱۳۵
- راه‌هایی برای جذب مشتری و نگه داشتن آنها ۱۳۶
۱. محل ۱۳۶
۲. ظاهر ۱۳۷

۱۳۷	۳. قیمت‌ها
۱۳۷	۴. آگاهی نسبت به محصولی که می‌فروشید
۱۳۸	۵. رفتار دوستانه
۱۳۸	۶. تبلیغات
۱۳۹	۷. خصوصیت رهبران بزرگ
۱۳۹	صداقت
۱۴۰	توانایی رانندگی در کارها
۱۴۰	آهنگ
۱۴۱	شوخ‌طبعی
۱۴۲	اعتماد به نفس
۱۴۲	تعهد
۱۴۳	نگرش مثبت
۱۴۳	خلاقیت
۱۴۴	بینش
۱۴۴	الهام‌بخشی
۱۴۵	چطور زندگی شخصی‌تان را در محل کار حرمانه نگه دارید
۱۴۵	مراحل
۱۴۶	نکات
۱۴۷	۱۰ مهارت لازم برای یک مذاکره موفق
۱۴۷	تحلیل مشکل
۱۴۷	آماده‌سازی
۱۴۷	گوش دادن فعال
۱۴۸	کنترل احساسی
۱۴۹	ارتباط کلامی
۱۴۹	همکاری و کار گروهی
۱۴۹	حل مشکل

۱۴۹		توانایی تصمیم‌گیری
۱۴۹		مهارت‌های میان‌فردی
۱۵۰		اخلاق و اعتمادپذیری
۱۵۰		چطور همگام با تکنولوژی پیش بروید
۱۵۱		استراتژی آگاهی تکنولوژی
۱۵۲		مرحله ۱
۱۵۲		مرحله ۲
۱۵۲		مرحله ۳
۱۵۳		مرحله ۴
۱۵۳		منابع
۱۵۳		رادیو و تلویزیون
۱۵۳		روزنامه‌ها
۱۵۴		مجلات
۱۵۴		کتاب‌ها
۱۵۴		اینترنت
۱۵۴		افراد
۱۵۵		هنر پول خرج کردن
۱۵۶		عشق پول همه وقت ما را می‌گیرد
۱۵۶		عشق پول همه انرژی ما را می‌گیرد
۱۵۶		عشق پول ارزش‌هایمان را از بین می‌برد
۱۵۶		عشق پول حس رقابت‌مان را بیشتر می‌کند
۱۵۶		عشق پول توانایی‌مان را محدود می‌کند
۱۵۷		عشق پول، عشق پول می‌آورد
۱۵۷		عشق پول عشق‌های دیگر را از بین می‌برد
۱۵۸		آیا تولید ثروت عملی ناپسند است
۱۶۰		تکنیک‌های ارتباطی موثر در مذاکرات تجاری

- ارتباطات کلامی ۱۶۰
- ارتباطات غیر کلامی ۱۶۱
- (۱) ژست و وضع بدن ۱۶۲
- ۲- فاصله ۱۶۳
- (۳) خندیدن ۱۶۵
- انواع خنده‌ها و مفهوم آن‌ها ۱۶۵
- ۴- دست دادن ۱۶۶
- پیوه‌های دست دادن ۱۶۷
- (۵) ارتباط عمومی ۱۶۸
- برای تجارت بول ندارید مشکلی نیست! ۱۷۰
- ۱- چیزی درست کنید ۱۷۰
- ۲- چیزی را بفروشید ۱۷۱
- ۳- خدماتتان را بفروشید ۱۷۱
- ۴- دادوستد وسایل مورد نیاز ۱۷۲
- ۵- از خدمات کم هزینه استفاده کنید ۱۷۲
- دو شاخص مهم در موفقیت تجارت شما ۱۷۳
- ۱- تعداد مشتریان بالقوه که در بانک اطلاعاتی شما وجود دارند ۱۷۴
- ۲- نسبت تبدیل مشتری بالقوه به مشتری ۱۷۴
- شاخص‌های مهم بازاریابی ۱۷۵
- منابع مورد استفاده ۱۷۶