

۲۰۲۹۹۹۹۹



هنر شخصیت‌شناسی و کاربرد آن

در بازاریابی شبکه‌ای

نویسندگان:

فرزانه انیسمن، حبیب سهیلی



۱۳۹۸

سرشناسه	:	اندیشمند، فرزانه، ۱۳۵۴-
عنوان و نام پدیدآور	:	هنر شخصیت‌شناسی و کاربرد آن در بازاریابی
مشخصات نشر	:	شبکه‌ای/نویسندگان فرزانه اندیشمند، حبیب سهیلی، تهران: نشر بید، ۱۳۹۸.
مشخصات ظاهری	:	۱۹۸ ص.
شابک	:	۹۷۸ - ۶۲۲ - ۶۵۹۲ - ۲۷ - ۷
وضعیت فهرست‌نویسی	:	فیفا
یادداشت	:	کتابنامه
موضوع	:	تیپ‌شناسی
موضوع	:	Typology (Psychology)
موضوع	:	شخصیت -- جنبه‌های روان‌شناسی
موضوع	:	Personality -- Psychological aspects
موضوع	:	بازاریابی چندسطحی
موضوع	:	Multilevel marketing
موضوع	:	سهیلی، حبیب، ۱۳۴۹-
موضوع	:	BF۶۹۸/۳/۹۱۳۹۷هـ/الف
رده بندی دی‌سی	:	۱۵۵/۲۶۴
شماره کتابشناسی	:	۵۶۰۲۲۳۳



انتشارات بید

تهران، میدان انقلاب، خیابان کارگر جنوبی، کوچه

مهدی‌زاده، شماره ۲۷، واحد ۱۲

تلفن: ۰۹۰۲۴۸۶۸۹۵۶ - ۶۶۴۷۹۶۱۵ - ۴۳۵۶۳۷

هنر شخصیت‌شناسی و کاربرد آن در

بازاریابی شبکه‌ای

نویسندگان: فرزانه اندیشمند، حبیب سهیلی

* چاپ اول: ۱۳۹۸ * شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه * ناشر: بید

شابک: ۹۷۸ - ۶۲۲ - ۶۵۹۲ - ۲۷ - ۷

قیمت: ۳۰,۰۰۰ تومان

تمامی حقوق این اثر محفوظ است.

فصل اول

- 1- مقدمه 6
- 2- کاربرد شخصیت 7
- 3- مراحل استفاده شخصیت شناسی در زندگی حرفه ای 10
- 4- تعریف شخصیت و رفتار 10
- فصل دوم

- 1- خلاصه ای از انواع تقسیم بندی های شخصیت افراد در ادوار مختلف 14
- تقسیم بندی بقرارداد 16
- تیپ شناسی شخصیتی بر اساس خروجی 32
- طبقه بندی کرچمر 48
- تیپ های 9 گانه انیاگرام 49
- تنوری تیپ های شخصیتی A و B 52
- طبقه بندی یونگ و مایرز- بریگز 53

فصل سوم

- مدل دیسک 74
- ویژگی های کلیدی تیپ های شخصیتی 4 گانه 78
- ویژگی های اصلی تیپ های شخصیتی 4 گانه 79
- ظاهر تیپ های شخصیتی 4 گانه 90

- 91.....نگرش هر رنگ نسبت به زندگی چگونه است؟
- 92.....هر تیپ شخصیتی چه هدفهایی دارد؟
- 93.....ویژگی های مثبت هر تیپ شخصیتی چیست؟
- 94.....ویژگی های قابل اصلاح هر تیپ شخصیتی چیست؟
- 96.....شعاع، تیپ های شخصیتی 4 گانه.....
- 100.....شخصیتهای 4 گانه ترجیح می دهند چه کاری انجام دهند؟
- 102.....مناسب ترین محیط برای تیپ های 4 گانه.....
- 105.....مکمل هر تیپ شخصیتی چه می باشد؟
- 108.....معیارهای افزایش عملکرد مونر هر تیپ شخصیتی چیست؟
- 111.....باید ونباید های رفتاری تیپ های شخصیتی 4 گانه.....
- 112.....نحوه انجام وظایف هر تیپ شخصیتی به چه صورت است؟
- 113.....پاسخ هر تیپ شخصیتی به کشمکش چگونه است؟
- 114.....برآورد مالی و بودجه بندی هر تیپ شخصیتی به چه صورت است؟

فصل چهارم

- 115.....1-چگونگی شناخت خود (خودآگاهی).....
- 121.....2-مسانتی را که قبل از شناخت خود باید بدانید.....
- 130.....3-چگونگی شناخت دیگران (دیگرآگاهی).....

فصل پنجم

چرا در فروش ودعوت های خود مخاطب بالقوه را از دست می دهید؟..... 133

فصل ششم

نحوه دعوت (پرزنت) در بازاریابی شبکه ای بر مبنای اصول شناخت شخصیت به چه صورت است ؟..... 137

فصل هفتم

نحوه برنامه ریزی برای بازاریابی وری بیشتر بر مبنای اصول شخصیت های 4 گانه به چه صورت است ؟..... 146

چند برنامه و ابزار برای ریزی تیمی 160

فصل هشتم

میزان هماهنگی و سازگاری در تیپ های مختلف شخصیت 168

فصل نهم

روشهای ایجاد انگیزه برای تیپ های شخصیتی 4 گانه 175

فصل دهم

روشهای فروش موثر با توجه به شناخت تیپ های 4 گانه 179

فصل یازدهم

روش آموزش موثر با توجه به شناخت تیپ های شخصیتی 4 گانه 193

سخنان پایانی 202