

استدلال روانشناسی فروش
راز تکنیک‌های هر معامله

رابرت مور
مرجع خاطمه خلجی

www.ketab.ir

سرشناسه : مور، رابرت، Moore, Robert
 عنوان و نام پدیدآور : استدلال روانشناسی فروش راز تکنیکهای هر معامله /
 مولف رابرت مور؛ مترجم فاطمه خلجی.
 مشخصات نشر : تهران: خط ناب، ۱۳۹۸.
 مشخصات ظاهری : ۷۱ ص.؛ ۱۴×۲۱/۵ س.م.
 شابک : ۹۷۸-۶۰۰-۹۵۵۵۶-۹-۷
 وضعیت فهرست نویسی : فیبا
 باداشا : عنوان اصلی: - Persuasion: Psychology of Selling
 Secret Techniques To Close The Deal Every Time .
 موضوع : فروشنده‌گی -- جنبه‌های روان‌شناسی
 موضوع : موفقیت در کسب و کار
 نشر سه افروز : خلجی، فاطمه، ۱۳۶۰ - ، مترجم
 رده‌بندی کنگ : F۵۴۳۸/۸
 رده‌بندی ویبی : ۶۵۸/۸۵۰۱۹
 شماره کتاب‌شناسی ملی : ۵۷۷۷۶۰۳

انتشارات

نام اثر: استدلال روانشناسی فروش راز تکنیک‌های هر معامله
 مولف: رابرت مور
 مترجم: فاطمه خلجی
 ناشر: از-شارات خط ناب
 صفحه‌آرایی: احمد موبدی
 سال و نوبت چاپ: اول ۱۳۹۸
 شمارگان: ۱۰۰ جلد
 شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۹۵۵۶-۹-۷
 قیمت: ۱۰۰ تومان

کلیه حقوق مادی و معنوی این اثر محفوظ می‌باشد

خیابان انقلاب، خیابان ۱۲ فروردین، خیابان روانمهر - شرقی، پلاک ۸۹ طبقه ۱
 تلفن: ۰۲۱۶۶۹۷۵۸۰۵ - ۰۹۱۲۹۲۲۱۰۶۳
 ایمیل: khnab.pub@gmail.com

فهرست

۹	مقدمه
۱۰	مهارت‌های اساسی برای فروش موفق
۱۱	اعتماد به نفس بی نظیر
۱۱	حصول اطمینان و تأثیرگذاری
۱۲	خوب گوش دادن
۱۲	برقراری روابط قوی و موثر
۱۳	خود انگیختگی دائمی
۱۳	اصول فروش
۱۴	قانون فروش ۱: محصولات خود را بهتر از محصولات خود بدان
۱۴	قانون فروش ۲: احترام به چشم انداز شما
۱۵	قانون فروش ۳: مهربان و راستگو باشید
۱۵	قانون فروش ۴: موردپسند باشید
۱۶	چگونه مردم تصمیم می‌گیرند
۱۶	۱. افراد عاطفی تصمیم می‌گیرند
۱۶	۲. سپس تصمیمات را با حقایق توجیه می‌کنند

۳. مردم خود محور و خودخواه هستند ۱۷
۴. مردم به دنبال ارزش هستند ۱۷
۵. مردم ازدیدگاه مردم فکر می‌کنند ۱۷
۶. مردم دوست دارند خرید کنند ۱۸
۷. مردم به طور طبیعی مشکوک هستند ۱۸
۸. مردم همیشه به دنبال چیزی هستند ۱۸
۹. از یاد به میل احتیاج و انحصار بودن، "مستقیما" خرید می‌کنند ۱۹
۱۰. مردم دوست دارند آن را ببینند، آن را لمس کرده، آن را بشنوند، آن را بوییده، یا تا قبل از اینکه آن را بخرند، چشند ۱۹
۱۱. اکثر مردم دنبال بقیه هستند ۱۹
- چشم انداز فروش برای تصمیم گیری برای آنها ضروری است ۲۰
- چشم انداز فروش نیاز به یک ارتباط انسانی با فروشنده دارد ۲۰
- شما یک فروشنده هستید، که بر مبنای یک رابطه سالم به اشتراک گذاشته شده و نه فقط فروش ۲۰
- چشم انداز فروش نیازمند راه حل برای نیازهای عاطفی آنهاست ۲۱
- چشم انداز فروش مانند تجربه قبل از خرید ۲۱
- تسلط بر عوامل تأثیر ۲۲
- ۱- متقابل ۲۳
۲. تعهد و ثبات ۲۵
- ۳- تمایل ۲۷
۴. اقتدار ۲۹
- قابلیت اطمینان ۳۰
- شباهت ۳۰
- جذابیت جسمی ۳۱

- ۳۱..... ۵. اثبات اجتماعی
- ۳۲..... ۶. کمیود
- ۳۲..... رفتار خریدار: درک دلایل اقدامات آنها
- ۴۰..... چگونه هر چیزی را به هر کسی می‌فروشیم
- ۴۰..... مشقت را بنویس
- ۴۱..... پرس و گوش کن
- ۴۲..... یک اتصال واقعی برقرار کنید
- ۴۳..... من ایند ط که هستید
- ۴۴..... چگونه چندم اندازه‌های بیشتر به پرداخت مشتریان
- ۴۷..... چگونه ۶ دقیقه رایده بمانید
- ۴۷..... مشکل و راه حل را کنید
- ۴۹..... اهل گفتگو باشید، اما افه
- ۵۲..... چگونه فروش به مشتریان را متعهد ساختن
- ۵۷..... چگونه و چه زمان از تکنیک‌های بستن استفاده شود
- ۵۹..... چگونه برای بسته شدن فروش برای بسته و پیشرفته
- ۶۱..... وعده بستن قرارداد
- ۶۱..... آزمون بستن قرارداد
- ۶۲..... بستن قرارداد به شیوه بنجامین فرانکلین
- ۶۲..... قدرت پیشنهاد بستن قرارداد
- ۶۳..... خلاصه بستن
- ۶۳..... دعوای بستن قرارداد
- ۶۳..... رویکردی برای بستن
- ۶۴..... سفارش برگه برای بستن قرارداد

۶۴ بستن دکمه داغ
۶۴ ثبت بستن قرارداد
۶۴ فرضیه بستن قرارداد
۶۵ بستن قرارداد سگ‌های تزئینی
۶۵ > زور به سوال این قلم را به من بفروش پاسخ می‌دهید
۶۸ فرودنده ضعیف
۶۹ فروشنده بزرگ
۷۰ نتیجه

www.ketab.ir

مقدمه

اگر می‌خواهید مهارت‌های اجتماعی خود را بهبود ببخشید، همچنین در زندگی حرفه‌ای خود پیشرفت داشته باشید، بدون شک مهمترین موضوعی که می‌توانید مطالعه کنید فروش است. فروش نه تنها به معادل درآمد است و درآمد هزینه‌ها را پوشش می‌دهد، بلکه همچنین ترفندهای روانشناختی و تکنیک‌های است که می‌تواند در شرایطی مورد استفاده قرار گیرد.

از یک دیدگاه تجاری، توانایی یک شرکت برای پوشش هزینه‌های آن، عملیات پایدار و فرصت رشد را ایجاد می‌کند. با این فروش، این سازمان احتمالاً به سختی با جذب استعداد و در واقع با افزایش کسب و کار مبارزه می‌کند.

فروش در کسب و کار، مانند اکسیژن به انسان است. بدون آن، تجارت شما دچار خفگی شده و می‌میرد. اما حقیقت این است که بسیاری از دانش‌آموزان هوشمند از یادگیری آن اجتناب می‌کنند و برخی از بهترین کلاس‌ها را آموزش می‌دهند.

چرا اینطور است؟ اول از همه، جامعه ما معمولاً حرفه فروش را زیر سوال می‌برد. نمونه‌هایی مثل Blockbusters یا عامل تخریبی مانند وال استریت، مرگ فروشنده، اتاق بویلر، و همین‌طور کلاه اسکاتلندی Glengarry به عنوان نتیجه

لقب گرفته، که در آنها افراد بسیاری فروشنندگان را دروغگویان "حرفه‌ایی" لقب می‌دهند مثال‌هایی از این نوعند. و چون بسیاری از افرادی که به شغل فروش گرایش دارند به اندازه کافی آموزش دیده یا واجد شرایط نیستند، کلیشه‌های مربوط به فروش و فروشنندگان با تجارب منفی بسیاری از خریداران تقویت می‌شود. اگر به دنبال مشاوره من برای تقویت زندگی دوستانه خود باشید، این مجموعه جدید من در رابطه با روش تعلیم و روانشناسی به شما کمک خواهد کرد تا به سطح بعدی برسید. همه اصول، تکنیک‌ها، ترفندها و مهارت‌های اساسی در مورد روانشناسی فروش می‌توانند به هر مکالمه‌ای اعمال شوند، بیشتر زمانی که شما نیاز به غلبه بر اعتراض دارید. این دانش به شما یک مزیت ناعادلانه می‌دهد!

منتظر چی هستی؟ این ۷ ابزار به نظیر، راهنمای بهترین فروش من در مورد روانشناسی زنان، جاذبه و وسوسه است. باور کنید: این چیزها زندگی شما را تغییر خواهد داد، شما از آن پشیمان نخواهید شد!

مهارت‌های اساسی برای فروش موفق

شما می‌توانید محصولات مختلفی را به فروش برسانید. اما همه آنها به یک مجموعه مهارت تکیه می‌کنند. توجه داشته باشید که این‌ها مهارت‌های زندگی واقعی است، نه استعدادها؛ استعدادها در حین بزرگسالی بوجود می‌آیند، اما مهارت‌ها آموخته می‌شوند. در واقع، هر کسی توانایی بیدار شدن به یک فروش‌کننده موثر را دارد و فروشنندگان خوب می‌توانند با هر آثیری، از مهارت‌های فروش بزرگ شوند. به طور کلی، این مهارت‌ها می‌توانند موفقیت شما را در زندگی تضمین کنند، صرف نظر از آنچه که برای زندگی انجام می‌دهید. آنها پایه‌ای برای یک زندگی عالی هستند حتی برای افرادی که در حرفه فروش نیستند.