

به نام خداوند جان و خرد

بهروش یا فروخته شو

نویسنده:

م. اذت کاردون

مترجم:

ساناز شیرین زاده



سرشناسه: کاردون، گرانت، ۱۹۵۸ - م.

Cardone, Grant

عنوان و نام پدیدآور: بفروش یا فروخته شو / نویسنده گرانت کاردون؛ مترجم سنان شیرین زاده.

مشخصات نشر: تهران: طاهریان، ۱۳۹۹.

مشخصات ظاهری: ۳۲۸ ص.

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۷۱۲۶-۰۸-۲

وضعیت فهرست نویسی: فیا

یادداشت: عنوان اصلی: Sell or be sold : how to get your way in business and in life.

موضوع: فروشندگی

موضوع:elli

موضوع: وجود

موضوع: Sell, real, tion

شناسه سرده: شیرین زاده، سنان، ۱۳۶۸- مترجم

رده بندی کلاس: HF ۳۲۸/۲۰

رده بندی دیویی: ۶۵۸

شماره کارشناسی ملی: ۱۱۶۸۲



انتشارات طاهریان

«بفروش یا فروخته شو»

• مؤلف: گرانت کاردون • مترجم: سنان شیرین زاده

• ناشر: انتشارات طاهریان • نوبت چاپ: اول، ۱۳۹۹ پ: ۱۳۹۹

• تیراژ: ۱۰۰۰ جلد • تایپ، صفحه بندی و طرح جلد: آرزو خسروی • قیمت: ۶۰۰۰ تومان

• چاپ و صحافی: اسلامی • شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۷۱۲۶-۰۸-۲

آدرس: میدان انقلاب، خیابان کارگر جنوبی، خیابان لبافی نژاد، پلاک ۲۶۶، طبقه چهارم، واحد ۱۱

تلفن: ۶۶۹۷۰۷۶۷-۶۶۹۲۷۳۳ تلفکس: ۶۶۹۷۴۱۵۲ www.Taherianpress.com

با تشکر از همراهی هوشمندانه شما خواننده محترم، به اطلاع می‌رساند برای

بهره‌گیری از تسهیلات و خدمات نوین حمایتی انتشارات طاهریان و همچنین

شرکت در قرعه‌کشی خوانندگان ویژه مجموعه کتاب‌های به سوی موفقیت، لطفاً حتماً

عدد ۱ را به شماره ۶۶۹۲۷۳۳-۱۰۰۰۰ ارسال کنید تا یکی از برندگان ما باشید.

فهرست:

- فصل ۱: فروش - راهی برای زندگی..... ۹
- فصل ۲: فروشندگان جهان را به حرکت در می آورند..... ۲۵
- فصل ۳: حرفه‌ای یا آماتور؟..... ۳۵
- فصل ۴: بزرگان..... ۴۳
- فصل ۵: مهم‌ترین فروش..... ۶۳
- فصل ۶: افسانهٔ قیمت..... ۸۳
- فصل ۷: خریداران شما..... ۹۹
- فصل ۸: سایر کارکنان و کار مردم هستید..... ۱۰۹
- فصل ۹: جادوی توافق..... ۱۲۳
- فصل ۱۰: ایجاد اعتماد..... ۱۳۵
- فصل ۱۱: بخشش، بخشش، بخشش..... ۱۵۳
- فصل ۱۲: فروش سخت..... ۱۶۷
- فصل ۱۳: اقدام بزرگ..... ۱۷۵
- فصل ۱۴: مبنای قدرت..... ۱۸۷
- فصل ۱۵: زمان..... ۱۹۹
- فصل ۱۶: طرز برخورد..... ۲۰۹
- فصل ۱۷: بزرگ‌ترین فروش زندگی من..... ۲۲۳
- فصل ۱۸: فرایند فروش عالی..... ۲۳۱
- فصل ۱۹: موفقیت در فروش..... ۲۴۷
- فصل ۲۰: نکات آموزش فروش..... ۲۵۳
- فصل ۲۱: حضور در رسانه‌های اجتماعی..... ۲۵۹
- فصل ۲۲: نکاتی مهم برای غلبه بر بزرگ‌ترین چالش‌ها در فروش..... ۲۷۳