
فروش؛ تنها راه بقا

اگر ایده یا محصولتان را نفروشید،
کلاهتان پس معرکه است!

گرنٹ کاردون

ترجمہی

شاهان تقی نژاد



کاردن، گرانت، ۱۹۵۸ - م.
Cardone, Grant

سرشناسه

فروش؛ تنها راه ما: اگر چه ما به محصولتان را نفروشید، کلاهتان پس معرکه است! / گرنت کاردن، ترجمه: شایان تقی‌نژاد.

عنوان و نام پدیدآور

اصفهان: آموخته، ۹۷۸-۶۲۲-۶۶۵۰۴۵-۸

مشخصات نشر

۹۷۸-۶۲۲-۶۶۵۰۴۵-۸

شابک

فیبا

وضعیت فهرست‌نویسی

Sell or be Sold: how to get your way in business and in life, [2012].
عنوان اصلی:

یادداشت

اگر ایده یا محصولتان را نفروشید، کلاهتان پس معرکه است!

عنوان دیگر

فروشنده‌گی

موضوع

ابراز وجود

موضوع

تقی‌نژاد، شایان، مترجم

شناسه‌ی افزوده

HF۵۴۳۸/۲۵

رده‌بندی کنگره

۶۵۸/۸۵

رده‌بندی دیویی

۶۰۳۶۳۵۱

شماره‌ی کتاب‌شناسی ملی



انتشارات آموخته

www.amookhteh.ir | info@amookhteh.ir

دفتر مرکزی: اصفهان، خیابان مشتاق دوم، بلوار مهرآباد،

کوی ۱۹، شماره ۴۶ • کد پستی: ۸۱۵۸۹۳۸۱۳۱

تلفن: ۰۹۱۳۴۰۱۰۴۰۰ ارتباط مستقیم: ۰۳۱)۳۲۶۱۶۳۶۰

ما را در اینستاگرام دنبال کنید:

@Amookhteh

فروش؛ تنها راه بقا

اگر ایده یا محصولی را ن فروشید،

کلاهتان پس معرکه است!

گرت کاردون

ترجمه‌ی شایان تقی‌نژاد

آماده‌سازی: انتشارات آموخته

مدیر تولید: فرهاد فروزنده

ویراستار: علیرضا خاکساران

مدیر هنری: حمید میزبانی

• لیتوگرافی: طلوع • چاپ: الوان • صحافی: مردانی

• چاپ اول: ۱۳۹۹ • شمارگان: ۱۰۰۰ • قیمت: ۳۸۰۰۰ تومان

© حق چاپ: ۱۳۹۹، آموخته

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۶۶۵۰۴۵-۸

ISBN: 978-622-665045-8

فهرست مطالب

۷	پیشگفتار مترجم	۷
۹	مقدمه	۹
۱۱	دیگران درباره‌ی این کتاب چه می‌گویند	۱۱
۱۳	درباره‌ی نویسنده	۱۳
۱۵	فصل ۱ فروش؛ سبکی از زندگی	۱۵
۲۵	فصل ۲ فروشندگان دنیا را به پیش می‌برند	۲۵
۳۱	فصل ۳ حرفه‌ی یا مبتدی؟	۳۱
۳۷	فصل ۴ افراد عالی	۳۷
۵۱	فصل ۵ مهم‌ترین فروش	۵۱
۶۵	فصل ۶ افسانه‌ی قیمت	۶۵
۷۵	فصل ۷ پول خریدارتان	۷۵
۸۳	فصل ۸ شما با مردم سر و کار دارید	۸۳
۹۳	فصل ۹ جادوی توافق	۹۳
۱۰۳	فصل ۱۰ اعتماد	۱۰۳
۱۱۵	فصل ۱۱ بخشیدن، بخشیدن، بخشیدن	۱۱۵
۱۲۵	فصل ۱۲ پیله کردن به مشتری	۱۲۵
۱۳۱	فصل ۱۳ اقدام بزرگ	۱۳۱
۱۴۱	فصل ۱۴ پایگاه قدرت	۱۴۱
۱۴۹	فصل ۱۵ زمان	۱۴۹
۱۵۵	فصل ۱۶ طرز برخورد	۱۵۵

۱۶۵		بزرگ‌ترین فروش زندگیم	فصل ۱۷
۱۷۱		فرآیند بی‌نقص فروش	فصل ۱۸
۱۸۱		موفقیت در فروش	فصل ۱۹
۱۸۷		نکات آموزش فروش	فصل ۲۰
۱۹۱		در شبکه‌های اجتماعی حضور داشته باشید	فصل ۲۱
۲۰۱		نکاتی مهم برای غلبه بر بزرگ‌ترین مشکلات فروش	فصل ۲۲

www.ketab.ir

پیشگفتار مترجم

دنیایی که در قرن ۲۱ با آن روبه‌رو هستیم هر روز در حال تغییر است. شغل‌های قدیمی از بین می‌روند و شغل‌های جدیدی به وجود می‌آیند که صرفاً بیست و هشت ساعتی نامی از آن‌ها نبوده است. برخی این تغییرات را انکار می‌کنند، تن به تغییر نمی‌دهند و خود را محکوم به شکست می‌کنند، در مقابل، عده‌ای کمی از دل همین تغییرات حرکت می‌سازند. ولی در این بین، هر شغلی که از بین می‌رود و هر شغلی که به وجود می‌آید، یک رکن مشترک دارند و آن هم فروش است. فروش به مثابه‌ی روغنی است که هر اقتصادی با آن نیاز دارد، روغنی که هر شغلی، چه قدیمی و چه جدید، بدون آن از بین می‌رود. امروزه مفهوم فروش گسترده‌تر شده و دیگر فقط به تبادل کالا و ارز دلالت ندارد و در همه‌ی ابعاد زندگی مان باید فروشنده باشیم. در این کتاب مفهوم فروش باز شده و قواعد جدید این کار با مثال‌های فراوان ارائه شده است.

گرنه کاردون، نویسنده‌ی کتاب، بیش از بیست و پنج سال است که برای مخاطبانی از سراسر جهان درباره‌ی فروش، موفقیت، مسائل مالی، املاک و انگیزه صحبت می‌کند و پیش از این نیز سه کتاب پرفروش دیگر در این زمینه نوشته است. او در این کتاب سعی

می‌کند دیدمان را به فروش تغییر دهد و ما را با تمام جوانب فروش در زندگی آشنا کند. فروش دیگر به معنای تبادل کالا و ارز نیست، بلکه به معنای متقاعد کردن دیگران برای حمایت از ایده، نظر و محصول تان است. او سعی می‌کند باورهای رایجی مثل کثیف بودن شغل فروشندگی و دروغ‌گو بودن فروشندگان را با دلیل و مدرک زیر سؤال ببرد و چشم تان را به روی آینده‌ای باز کند که در آن، فروش برای بقا ضروری است. سبک کتاب که با پرسش‌هایی در آخر هر فصل خواننده را غافل‌گیر می‌کند و او را به تفکر وامی‌دارد بسیار جای تقدیر دارد و در عملی کردن درس‌هایی که از کتاب می‌گیریم، تأثیر بسزایی دارد. این کتاب به شما کمک می‌کند در دنیایی که تعدد انتخاب‌ها افراد را گیج کرده، انتخابی متمایز برای شان خلق کنید. در این کتاب بارها راه‌هایی در باره‌ی فروش آشنا می‌شویم که با آن می‌توانیم مثل افسانه‌ی بالا بودن قیمت یا کمبود پول مشتریان، واقعی به نظر نمی‌رسند را با دلیل و مدرک دید خواننده به این افسانه‌ها تغییر پیدا می‌کند. فروش کار ساده‌ای نیست. به انگیزه و تعهد نیاز دارد که در این باره، قانون طلایی باور به ایده، محصول یا خدمات تان را داشته‌اید و شما می‌رسد و شما را به دید جدیدی در فروش می‌رساند. می‌فهمیم که مهم‌ترین فروش، توانستن خودمان به دیگران است. چه در زندگی شخصی و چه در زندگی کاری، ما به دیگران باید کسانی را متقاعد کنیم که ما بهترین انتخاب‌شان هستیم و همین نکته‌ی ساده که بسیاری از افراد در حال فروش خودمان هستیم می‌تواند راهگشای بسیاری از مشکلات مان باشد.

اگر به نظر خودتان بهترین ایده، محصول یا خدمات دنیا را دارید، ولی کارتان پیش نمی‌رود، این کتاب می‌تواند به شما کمک کند. این کتاب پازل هر کسب و کاری را تکمیل می‌کند و نقشه‌ی روشنی از راه رسیدن به موفقیت را به شما نشان می‌دهد. باورهای غلط را از ذهن تان خط می‌زند، قواعد اثبات‌شده‌ای را جایگزین آن‌ها می‌کند و شما را برای رسیدن به موفقیت تا دندان مسلح می‌کند. فروش برای هر کسب و کاری فوت کوزه‌گری است و این کتاب شما را به استاد کسب و کار و زندگی تان تبدیل می‌کند. امیدوارم که مطالعه‌ی این اثر بتواند بیش از پیش به شما کمک کند تا با ملزومات دنیای کنونی همگام شوید و نگرش تان به کار و زندگی را دگرگون کند. می‌توانید پس از مطالعه‌ی این اثر، تجربه‌ی خودتان را از طریق info@Amookhteh.ir با ما در میان بگذارید.

شایان تقی‌نژاد

بهار ۱۳۹۹