

**طریقه دستیابی فوری
به اعتماد، باور، اثرگذاری
و حسن تفاهم!**

نویسنده: تام شرایتر
مترجم: پیام مقیم اسلام، فرشید غفوریان
ویراستار: مینا دادوند
طراح جلد و صفحه آرای: مینا دادوند
چاپ اول: تابستان ۱۴۰۰
شمارگان: ۱۵۰۰
شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۹۸۲۵۷-۸-۵
بها: ۳۵۰۰۰ تومان
نشر کلکین
کلیه حقوق چاپ و تکثیر از آن نشر است.

سرشناسه: شرایتر، تام

Schreiter, Tom.۱

عنوان و نام پدیدآور: **طریقه دستیابی فوری به اعتماد، باور، اثرگذاری و حسن تفاهم: ۱۳ روش برای ساخت ذهنی باز از طریق صحبت کردن با ضمیر ناخودآگاه/ نویسنده تام [ال بزرگ] شرایتر؛**

مترجم پیام مقیم اسلام، فرشید غفوریان؛ ویراستار مینا دادوند.

مشخصات نشر: تهران: انتشارات کلکین، ۱۴۰۰.

مشخصات ظاهری ۸۲ ص:؛ ۵/۱۴×۵/۲۱ س.م.

شابک: ۵-۸-۹۸۲۵۷-۶۲۲-۹۷۸-۳۵۰۰۰۰ ریال

وضعیت فهرست نویسی: فیبا

یادداشت: عنوان اصلی: How to get instant trust, belief, influence and rapport: ۱۳ ways to create open minds by talking to the subconscious mind, ۲۰۱۳.

یادداشت: کتاب حاضر نخستین بار با عنوان «چگونه به سرعت به اعتماد، باور، نفوذ و حسن تفاهم دست یابیم: ۱۳ راه ساختن ذهن‌های باز بوسیله حرف زدن با ضمیر ناخودآگاه» و ترجمه نیما عربشاهی توسط بیان روشن، ۱۳۹۶ (۱۴۲ ص.) منتشر شده است. عنوان دیگر: چگونه به سرعت به اعتماد، باور، نفوذ و حسن تفاهم دست یابیم: ۱۳ راه ساختن ذهن‌های باز بوسیله حرف زدن با ضمیر ناخودآگاه.

عنوان گسترده: سیزده روش برای ساخت ذهنی باز از طریق صحبت کردن با ضمیر ناخودآگاه.

موضوع: مذاکره

موضوع: Negotiation

موضوع: بازاریابی

موضوع: Marketing

موضوع: رهبری

موضوع: Leadership

شناسه افزوده: مقیم اسلام، پیام، ۱۳۶۴، - مترجم

رده بندی کنگره: BF۶۳۷

رده بندی دیویی: ۱۵۸/۵

شماره کتابشناسی ملی: ۸۴۸۸۵۱۸

اطلاعات رکورد کتابشناسی: فیبا

فهرست

- ۱۱ پیشگفتار
- ۱۳ حسن تفاهم / رابطه دوستانه
- ۱۷ اگر رابطه دوستانه نسازید، آنگاه این اتفاق می افتد
- ۲۱ صداقت، تشخیص، خلوص و خواستن مشتری احتمالی ... جواب نمی دهد
- ۲۳ چگونه سریعاً با مشتری های احتمالی تان رابطه دوستانه و ارتباط ایجاد کنید
- ۲۹ پس اینجا چه خبره؟
- ۳۳ همراه شدن با استروئیدها
- ۳۹ بیایید در ساختن رابطه دوستانه حتی بهتر شویم
- ۴۱ آه نه! این به قدری خوب است که تقریباً
- ۴۳ به کار بردن واژگان و عبارت های جادویی
- ۴۵ بقاء خوب است
- ۵۱ همه می دانند و همه می گویند
- ۵۷ "خب، می دونی که چقدر..."
- ۶۳ "یک نقل قول قدیمی هست که می گه..."
- ۶۷ بگذارید جادو اتفاق افتد!
- ۷۱ "هشدار فروشنده" را به واسطه این عبارت خاموش کنید
- ۷۳ یک تعریف صادقانه بکنید
- ۷۵ کاری کنید که مشتری احتمالی بلافاصله درباره ی خودش حرف بزند
- ۷۷ یک پرسش رایج که ممکن است رابطه دوستانه را ویران کند
- ۷۹ "آیا متقاعد نمودن افراد به باور کردن شما سخت است؟"

پیشگفتار

مسئله معارفه نیست. مسئله قیمت نیست. مسئله دغدغه‌ی فروشنده نیست.

مسئله چند ثانیه‌ی نخستی است که یک فروشنده با مشتری احتمالی مواجه می‌شود. چه اتفاقی می‌افتد؟ در چند ثانیه‌ی نخست مشتری احتمالی یک تصمیم آنی می‌گیرد برای:

۱. اعتماد به شما. باور به شما.

یا

۲. فعال کردن هشدار فروشنده. روشن کردن فیلتر "انقدر-خوبه-که-نمی‌شه-باور-کرد". تردید نشان دادن. آشکار نمودن حقه. آن تصمیم، در لحظه، و شوربختانه معمولاً نهایی است. یاد بگیرید که چگونه آن پیوند اعتماد و باور را در چند ثانیه با مشتری احتمالی ایجاد کنید. چگونه؟ بواسطه‌ی ارتباط مستقیم با بخش تصمیم‌گیری مغز، ضمیر ناهشیار.

اما نگران نباشید. سخت نیست. شما چهار پنج واژه‌ی آسان عبارات‌ریز و تکنیک‌های ساده و طبیعی را می‌آموزید که می‌توانید بلافاصله در آن استاد شوید.

نام "بیگ ال" شرایتر