

هنر فروش

نکاتی راهبردی برای یادگیری هنر ارزنده و پولساز فروش

محمد صابری ، فاطمه یوسفی

www.ketab.ir

سرشناسه	:	صابری، محمد، ۱۳۶۷ تیر -
عنوان و نام پدیدآوران	:	هنر فروش / مؤلفین محمد صابری، فاطمه یوسفی
مشخصات نشر	:	تهران: چشم ساعی، ۱۳۹۹
مشخصات ظاهری	:	۹۴ ص.، ۲۱/۵×۱۴/۵ س م
شابک	:	۹۷۸-۶۲۲-۷۵۵۷-۰۸-۴ : ۴۵۰۰۰ ریال
وضعیت فهرست نویسی	:	فیبا
عنوان دیگر	:	نکاتی راهبردی برای یادگیری هنر ارزنده و پولساز فروش.
موضوع	:	فروشنده‌گی
موضوع	:	Seling
موضوع	:	فروشنده‌گی - جنبه های روانشناسی
موضوع	:	Seling - Psychological aspects
شناسه افزوده	:	یوسفی، فاطمه، ۱۳۷۲ -
رده بندی کنگره	:	HF۵۴۳۸/۲۵
رده بندی دیویی	:	۶۵۸/۸۵
شماره کتابشناسی ملی	:	۷۳۹۷۷۱۶
اطلاعات رکورد کتابشناسی	:	فیبا
تلفن	:	۰۲۱ - ۲۲۸۷۴۵۵۶
تلفن	:	۰۲۱ - ۲۶۸۵۴۶۹۹
همراه	:	۰۹۹۰۱۵۱۷۳۷۹
وب	:	www.pashr1.com
ایمیل	:	Email:cheshm.saei@gmail.com
انتشارات چشم ساعی: تهران، تجریش، خیابان امیر ابراهیم دربندی، خیابان بهلولان تختی		
ارتباط با نویسنده: ۰۹۱۳۴۳۳۹۰۰۷ : ۱۰۰۰۱۱۳۱۱۳ : ۱۰۰۰۱۱۳۱۱۳ : mdsc12011@gmail.com		
عنوان کتاب	:	هنر فروش
مؤلفین	:	محمد صابری، فاطمه یوسفی
ناشر	:	انتشارات چشم ساعی
ناظرین فنی چاپ و تولید	:	الهام السادات سلجوقیان، علیرضا بوستانی
طراح جلد و صفحه آرا	:	رضا ابراهیمی
نوبت چاپ	:	اول
شمارگان	:	۱۰۰۰
قیمت	:	۴۵۰۰۰ ریال
شابک	:	۹۷۸-۶۲۲-۷۵۵۷-۰۸-۴



فهرست

- ۱۰..... دیباچه
- ۱۳..... با کسب انگیزه، قدرت و اراده‌ی لازم برای موفقیت را کسب کنید
- ۱۵..... چرا هنر فروش شغل بسیار مناسبی است؟
- ۱۷..... ۱- فروش مهمترین سرمایه، یعنی روابط ارزشمند را به شما هدیه میدهد:
- ۲۰..... ۲- فروش امکان کسب درآمدهای نامحدود را برای شما ایجاد میکند:
- ۲۲..... ۳- فروش امنیت را به زندگیتان میبخشد:
- ۲۶..... ۴- فروش با فعالیت در عرصه فروش، ریسک ورود به عرصه تولید را کم کنید:
- ۲۸..... ۵- هیجان و رشد مستمر را از فروش بخواهید:
- ۲۹..... ۶- فروش، شادی و رضایت را به همراه دارد:
- ۳۱..... درس اول: واقع بین باشید
- ۳۳..... ۱- شغلی با روابط انسانی گسترده و ناشناخته:
- ۳۴..... ۲- شغلی با احتمال شکستهای مداوم:
- ۳۵..... ۳- شغلی با رقابت بسیار شدید:
- ۳۷..... ۴- شغلی با مسئولیتهای شخصی زیاد:
- ۳۹..... ۵- شغلی با قابلیت ارزیابی عملکرد به صورت روزانه:
- ۴۲..... درس دوم: از ترس انگیزه و نیرو بگیرید

- ۴۳..... راهکارهای مدیریت ترس و بهره‌مندی هوشمندان از آن
- ۴۳..... راهکار ۱: ترسهای خود را بشناسید
- ۴۵..... راهکار ۲: رویکردتان را نسبت به ترس اصلاح کنید
- ۴۸..... راهکار ۳: دست از قضاوت شخصیت خود بردارید
- ۵۰..... راهکار ۴: دست از مقایسه خود با دیگران بردارید
- ۵۳..... راهکار ۵: به نظرات دیگران بیش از حد توجه نکنید
- ۵۶..... درس سوم: متخصص حوزه کاری خود شوید
- ۶۰..... ۱- اطلاعات خود را به صورت مستمر به روزرسانی کنید
- ۶۷..... ۲- اطلاعات اضافه به مشتری ارایه نکنید
- ۶۹..... ۳- از خساست و بدگویی در عرصه ارایه اطلاعات خودداری کنید
- ۷۱..... ۴- همیشه امکان مقایسه و حق انتخاب را برای مشتری قائل شوید
- ۷۳..... ۵- به جای مشتری انتخاب نکنید
- ۷۷..... درس چهارم: اعتماد و علاقه مشتری، مهمترین سرمایه شماست
- ۷۸..... برند جذابی از خود بسازید:
- ۸۱..... خوشبین و روحیه بخش باشید
- ۸۴..... همیشه از ادبیات گفتاری مثبت بهره بگیرید
- ۸۶..... همیشه به دنبال راه حل ها باشید

دیباچه

شاید تعجب کنید اگر بشنوید که هر یک از ما انسان‌ها به صورت ذاتی یک فروشنده به دنیا می‌آییم و در طول زندگی این مهارت را بیشتر و بیشتر می‌آموزیم و به صورت مستمر از آن بهره می‌گیریم. یک کودک از دوران خردسالی یاد می‌گیرد که برای جلب توجه و محبت دیگران (که به شدت به آن نیاز دارد)، جذابیت‌ها و توانمندی‌های خود را به فروش بگذارد. هرچه او در این امر موفق‌تر باشد و خود را به شکل بهتر و دلنشین‌تری به دیگران عرضه کند، به صورت بدیهی، توجه بیشتری را نیز به خود جلب می‌کند. او یاد می‌گیرد که آنچه فرا گرفته مثل اعداد یا شیرینی بیان کند تا دیگران سر ذوق بیایند و به اصطلاح قربان صدقه‌اش بروند. او می‌فهمد که اگر شخصیت و وجهه خوبی از خود بروز دهد، می‌تواند برای خود اعتبار و محبت و به تبع آن امنیت و نشاط فراهم آورد.

همین فرایند در ادامه زندگی نیز همچنان ادامه دارد. ما در دوران جوانی و بزرگسالی نیز یک فروشنده هستیم و اولین چیزی که برای فروش و عرضه به دیگران داریم شخصیت‌مان است. ما همه روزه شخصیت خود را به دیگران عرضه کرده و با گفتار و عملکردمان تلاش می‌کنیم دیگران را به

عنوان خریدار، مجاب به پذیرش آن کنیم. البته نباید از این نکته غفلت کنیم که در این میان برخی از ما مهارت‌های فروش بهتری داریم، توجهات بیشتری را به خود جلب می‌کنیم و اعتمادسازی بهتری انجام می‌دهیم. برخی نیز به واسطه ضعف‌هایی که در فروش شخصیت خویش داریم، گهگاه به جای توجه و علاقه، نفرت و دزدگی را نصیب خود می‌کنیم. اما در هر حال همه ما ذاتاً یک فروشنده هستیم و این نکته‌ای است که نباید فراموش کنیم.

بنابراین هر یک از ما به صورت ذاتی این استعداد را داریم که در حوزه فروش و بازاریابی نیز از مسیر کسب آگاهی‌ها، تخصص‌ها، مهارت‌ها و البته شگردهای کارآمد، به فروشنده‌ای برجسته، با درآمدی بسیار عالی تبدیل شویم و به واسطه روابط و اعتباری که برای خود دست و پا می‌کنیم با قدرت در مسیر ثروت‌اندوزی گام برداریم.

به عبارت دیگر، فروشندگی حرفه و تخصصی مثل نویسندگی، نقاشی، حسابداری و ... نیست که کسی به دلیل نداشتن ظرفیت و استعداد نتواند به پیروزی و موفقیت در آن دست یابد. پس هر کسی با هر میزان سواد علمی و

دارایی مادی، اگر خودش بخواهد و در مسیر یادگیری صحیح گام بردارد، این پتانسیل را دارد که به یک فروشنده موفق و برجسته تبدیل شود.

فروشنده‌گی شغل بسیار جذاب و پرهیجانی است که علاوه بر رهاوردهای مادی و حرفه‌ای، می‌تواند دستاوردهای ارزنده دیگری را نیز به همراه داشته باشد. از جمله افرادی که وارد شغل فروش می‌شوند، به واسطه تجربیاتی که در این حوزه کسب می‌کنند، از نظر شخصیتی نیز پخته‌تر و جذاب‌تر می‌شوند، روابط عمومی‌شان ارتقا می‌یابد و به واسطه توسعه روابط انسانی قدرتمند و کارآمد، سعادتمندی و رضایتمندی بیشتری را نیز کسب می‌کنند.

در واقع ورود به عرصه فروش نه تنها می‌تواند موفقیت مالی و حرفه‌ای ما را به دنبال داشته باشد، بلکه می‌تواند موفقیت اجتماعی ما را نیز تضمین کند. به شرط آنکه بخواهیم در این عرصه موفق شویم، متعهد به یادگیری باشیم و با انتقادپذیری اشتباهات خویش را اصلاح کنیم.

یک فروشنده خوب و موفق، قطعاً یک دوست خوب و یک همکار قابل اطمینان نیز هست. کسی که می‌تواند اعتماد غریبه‌ها را جلب کند، قطعاً در حوزه روابط شخصی و نزدیک خویش، دو چندان موفق خواهد بود.