

بازی درونی فروش

تسلط بر نیروهای پنهان درونی تعیین کننده میزان موفقیت شماست

نویسنده:

ران ویلینگهام

نویسنده‌ی کتاب سرویس دهی یکپارچه

مترجم: سمیه رحمت نژاد



سرشناسه

: ویلینگهام، رن، ۱۹۳۲-م.

-1932 Willingham, Ron,

عنوان و نام پدیدآور : بازی درونی فروش: تسلط بر نیروهای پنهان درونی تعیین کننده میزان موفقیت شماس/ نوشته ران ویلینگهام؛ مترجم سمیه رحمت نژاد.

مشخصات نشر : تهران: آفرینش گر، ۱۴۰۰.

مشخصات ظاهری : ۵۲۰ص: جدول. : ۱۴/۵×۲۱/۵س.م.

شابک : ۹۷۸-۶۰۰-۶۸۹۹-۴۱-۱

وضعیت فهرست نویسی : فیپا

یادداشت : عنوان اصلی: The inner game of selling : mastering the hidden

forces that determine your success, c2006

عنوان دیگر : تسلط بر نیروهای پنهان درونی تعیین کننده میزان موفقیت شماس.

موضوع : فروشندگی

موضوع : Selling

شناسه افزوده : رحمت نژاد، سمیه، ۱۳۶۰-، مترجم

رده بندی کنگره : ۲۵/۵۴۳۸ HF

رده بندی دیویی : ۵۵/۶۵۸

شماره کتابشناسی ملی : ۸۴۷۶۱۸۱

اطلاعات رکورد کتابشناسی : فیپا

بازی درونی فروش

مترجم: سمیه رحمت نژاد

نویسنده: ران ویلینگهام

ناشر: آفرینش گر

نوبت چاپ: شماره اول - تابستان ۱۴۰۰

صفحه آرا: فاطمه مهربانی وفا

طراح جلد: سعید معاریان

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۶۸۹۹-۴۱-۱

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

قیمت: ۱،۳۰۰،۰۰۰ ریال

فهرست

۲۲.....	مقدمه
۴۵.....	فصل ۱ - خودشناسی
	- کشف اینکه چرا چیزی را می‌فروشید
۹۱.....	فصل ۲ - مرزها
	- مرز باورهای فعلی‌تان را امتحان کنید.
۱۳۳.....	فصل ۳ - عبور از موانع
	- در هم شکستن موانع موفقیت
۱۷۳.....	فصل ۴ - موفقیت
	- داشتن چهار عامل اساسی موفقیت
۲۰۹.....	فصل ۵ - فراوانی
	- ایجاد اهداف برای "تو" در آینده
۲۴۹.....	فصل ۶ - خلاقیت
	- کشف مکانیسم (ساز و کار) هدف جوی خلاق‌تر
۲۸۷.....	فصل ۷ - مشتری‌مداری
	- چطور به روش خرید خود مشتری به او بفروشیم
۳۱۹.....	فصل ۸ - انرژی
	- ایجاد انگیزه نامحدود دستیابی به اهداف

فصل ۹- کنترل ۳۵۱

- مدیریت بخش هیجانی فروش

فصل ۱۰- مهارت‌های اجتماعی ۳۸۵

- کمک کنیم مردم احساس کنند درک شده‌اند

فصل ۱۱- گفتگو با خود ۴۱۹

- انتخاب آنچه که باید بگوئیم وقتی که با خودمان حرف می‌زنیم.

فصل ۱۲- هدف ۴۵۳

- دریافتن معنی واقعی آنچه انجام می‌دهیم

فصل ۱۳- ارزش‌ها ۴۸۷

- تصمیم‌گیری بر اینکه واقعاً شما به چه معنایی هستید.

فصل ۱۴- کلام آخر ۵۱۷

مقدمه

چطور کتاب ما به شما کمک خواهد کرد؟

فقط باید بگوییم که:

اگر شما تمام محتوای این کتاب را دقیقا درک نکنید و یا آن را بطور ناخودآگاه تمرین نکنید، بعدا نمی‌توانید در شغل فروش آنچنان که باید موفق باشید.

سؤال متهورانه‌ای بود؟ ممکن است اینطور باشد.

اما تمام چیزی که از شما می‌خواهم این است که ایده‌ها و دستورالعمل‌های گام به گام این کتاب را درک کرده و با دقت دنبال نمائید و سپس تصمیم بگیرید که آیا گفته من درست است یا خیر. و ببینید که آیا همینطور اتفاقی بیشتر نمی‌فروشید؟

اینکه چطور می‌فروشید به اندازه اینکه چرا می‌فروشید اهمیت ندارد.

گمان می‌کنم بیشتر آنچه در زمینه آموزش فروش به شما اموخته‌اند مرتبط باچطور فروختن است. احتمالا اینقدر بد شانس بوده‌اید که

فقط چیزهایی مثل تکنیک‌های کلوزینگ یا پایان کار و استراتژی‌های مباحثه یا ترفندهای مجاب‌کننده را به شما یاد داده‌باشند.

ممکن است حتی توسط مجاب‌کنندگان و سخنورانی که به شما پایان کار مهارت‌آمیز را آموزش داده‌اند گیج شده باشید، چیزهایی مثل اینکه چطور از پس طفره رفتن‌ها و ایراد گرفتن‌ها و متهم به خشخاش گذاشتن‌ها و ایرادهای الکی مشابه بر بیائید تا افراد ضعیف‌تر را مغلوب قدرت و مهارت‌تان کنید. حیرتانگیز است!

شما که واقعاً دوست ندارید چنین اتفاقاتی برای شما هم بیفتد؟

در این کتاب قصد داریم برای شما بگویم که چطور می‌توانید با یکپارچگی بالا و صداقت و رعایت اصول اخلاقی خدشه‌ناپذیر فروش خوبی داشته باشید. روشی که به شما اجازه می‌دهد حس خوبی داشته باشید و همچنین برای مشتریان نیز ارزش قائل شده و به آن‌ها احترام بگذارید.

اما لازم است مسئله را شفاف کنم: به منظور اینکه سطح خودتان را در زمینه فروش موفق بالا بکشید لازم است این را بدانید که "چرا می‌فروشیم" از "چطور می‌فروشیم"، بسیار مهم‌تر است.

پس قسمت اعظمی از این کتاب درباره این مسأله خواهد بود.

در این کتاب دلایل واقعی موفقیت در فروش را با شما به اشتراک، خواهم گذاشت یعنی عمده‌ترین علت‌های بازدهی بالا که فقط عده کمی از آن آگاهی دارند.