



وضعیت آماجدها در فروش مستقیم

نویسنده: رندی گیج

مترجم: پیام حقیرالام

ویراستار: فرشید غفوریان

چاپ اول: ۱۳۹۹

چاپ و تولید:

شاهزادگان: ۲۰۰۰ نسخه

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۹۹۴۲۹-۳-۲

طراح جلد و صفحه آرایی: مهینا تقی زاده دادوند

بها: ۶۵۰۰۰ تومان

کلیه ی حقوق چاپ و تکثیر از آن نشر است.

نشانی نشر کلکین: تهران، یوسف آباد، خیابان ششم، پلاک ۲۲، طبقه ۴، واحد ۱۱

تلفن: ۰۲۱-۸۸۹۸۶۰۳۶

سرشناسه: گيج، رندی / Gage, Randy
 عنوان و نام پديدآور: وضعیت آجاده پاش در فروش مستقیم / رندی گيج: مترجم پیام محمّد اسلام؛ ویراستار فرشید غفور، یان
 مشخصات نشر: تهران: انتشارات کلکین، ۱۳۹۹.
 مشخصات کتابخانه‌ای: ۲۵۷ ص. ۲۱/۵×۱۴/۵؛ ۲۱-سم.
 شابک: 978-622-994293-2 / ۶۵۵۵۵۵۰۰ ریال

مجموعت فهرست نویسی: فیبا
 یادداشت: عنوان اصلی: [۲۰۲۰]. DEFCON one direct selling : manual for field leaders
 موضوع: رهبری
 Leadership
 موضوع: حل مسئله
 Problem solving
 موضوع: تصمیم‌گیری
 Decision making
 موضوع: مدیریت تیم
 Teams in the workplace -- Management
 موضوع: ارتباط در مدیریت
 Communication in management
 موضوع: مترجم اسلام، پیام
 HD۵۷/۷
 رده‌بندی کنگره: ۶۵۸/۴۰۹۲
 رده‌بندی دیویی: ۷۲۷۸۷۹۳
 شماره کتابشناسی جای:

فهرست

۹	مقدمه مترجم
۱۳	مقدمه
۲۳	فصل اول: همه چیز به شما
۳۵	فصل دوم: مسأله‌ی بقا
۵۱	فصل سوم: چرخه تبدیل "گویی"
۶۹	فصل چهارم: رونمایی از ابزارهای معجزه به نام «فرهنگ»
۸۳	فصل پنجم: ساخت گاز طلایی
۹۳	فصل ششم: ساخت تکانش و رشد تصاعدي
۱۰۳	فصل هفتم: طریقه حل اتفاقات
۱۲۵	فصل هشتم: مراقبت از تیم در برابر زامبی‌ها، دایناسورها، انگل‌ها و تروریست‌ها
۱۳۷	فصل نهم: چرا ۹۰ درصد از شرکت‌های فعلی تا سال ۲۰۱۰ از بین خواهند رفت
۱۴۹	فصل دهم: چرا مدیران و بنیانگذاران باهوش و هدفمند معمولاً شکست نمی‌خورند
۱۶۱	فصل یازدهم: طریقه برخورد با اشتباهات شرکت، بی‌کفایتی‌ها و شرارت‌ها
۱۸۹	فصل دوازدهم: هنگامی که موشک‌باران
۲۰۱	فصل اضافه: بازسازی مجدد
۲۰۵	سپاسگذاری

مقدمه مترجم

ایران آیندگان می نویسم که این کتاب در دوره‌ای منتشر می‌گردد که دوران فراگیری ویروسی به نام کووید-۱۹ است که از زمان حضارش تا کنون ضررهای فراوانی به تمام دنیا وارد کرده. بهرمانی این ویروس و بروز تغییرات بنیادین در کسب و کارها باعث شده تا تشخیص دلیل زجر کشیدن عده‌ای در حرفه فروش مستقیم، سخت شده باشد. زیرا که ممکن است تا همه چیز را در نهایت بتوانیم تقصیر این ویروس بیندازیم. اما چه با کووید-۱۹ و چه بدن آن، بر کسی پوشیده نیست که در دوره «گذار» به سر می‌ریم.

ذکر این نکته برای بسیاری از افراد تاخ است، اما چاره‌ای جز گفتن این واقعیت نیست که صنعت فروش مستقیم سالهای آتی با چیزی که در این بیست سال در می‌ماز پیاده شد تفاوتی باور نکردنی خواهد داشت. دیری نمانده است تا هدف واقعی صنعت که همانا رساندن کالا و خدمت به دست مصرف‌کننده واقعی است پیاده‌سازی شود. دیری نمانده است که شرکت‌ها مجبور شوند که بر خدمات تسهیل امور مشتری بیفزایند. دیری نمانده است که یکی از «غول»های تجاری کشور ایران در قرن آتی را شرکتی در حوزه «فروش مستقیم» به خود اختصاص دهد. از امروز تا رسیدن آن روز وظیفه شرکت‌ها و راهبران آن

است که در قدم‌های ابتدایی «بدیهیات» را به اجرا درآورند و با به کارگیری هوش و ذکاوت کارآفرینی خود تلاش نمایند تا پیامشان به همه برسد.

کتاب پیش روی، بیش از ۲۰۰ صفحه از تجربیات فردی است که ۴۰ سال از عمر خود را صرف این حرفه نموده. بالا و پایین فراوان دیده و از اشتباهات فراوانی درس گرفته است و امروز تمام این تجربیات را گرد هم آورده تا به من و تو کمک کند که تسبب و کار فروش مستقیم خود را بهتر بسازیم.

به جرات می‌گویم که چنین کتابی در کل حرفه فروش مستقیم وجه خارجی ندارد. زیرا که هیچ کتابی دوست ندارد به شما از این بگوید که ممکن است روزگاری برسد که با مشکلات دست و پنجه نرم کنید. ممکن است روزگاری برسد که با گزینه‌های مختلفی روبرو شوید و تغییر شرکت مواجه شوید.

چرا رندی گیج به نظر می‌رسد؟ زیرا رندی است که می‌تواند این کتاب را بنویسد؟ زیرا رندی که به نظر تنها افرادی در حرفه فروش مستقیم است که چیزی برای دست دادن ندارد. اعتبار مادی و معنوی این اسطوره حرفه این امکان را برای او فراهم کرده است که بدون ترس از قضاوت شدن صریح و بی‌پرده با ما سخن بگوید.

من به عنوان دوست نویسنده این کتاب انتخاب این را دارم که همه تلاش خود را کرده باشم تا زبان فارسی این کتاب جز اولین زبان‌هایی باشد که در کل دنیا تقریباً با فاصله‌ای دو ماهه با چاپ کتاب اصلی، منتشر می‌گردد.

این کتاب را بخوانید، یا تجربیاتی که در آن آمده است چیزی است که پیش از این نیز تجربه کرده‌اید و یا چیزی است که در آینده قرار است تجربه کنید. مهم این است که شما با خواندن این کتاب به عنوان راهبری با تجربه بتوانید

توان رویارویی با هر مشکلی را در آینده داشته باشید.
همانطور که می‌دانید در کلیه کتاب‌هایی که توسط اینجانب
ترجمه می‌گردد سعی بر آن شده که مزد زحمات نویسنده آن
جبران شده باشد که مبادا دینی بر گردن من مترجم و شمای
خواننده باقی بماند.

از همه شما همراهان عزیز خواهش می‌کنم در حفظ این
حق انوی از هیچ همتی دریغ ننمایید و با تهیه همین نسخه
قانونی از کتاب ما را در قدمی که برای ترویج این فرهنگ
صحیح برداشته‌ایم حمایت نمایید.

امید است که این کتاب بتواند در مسیر ساخت کسب‌وکار تان
کارساز واقع گردد.
تقدیم به مدیر و بنیان‌گذاری که منافع و مصالح اکثریت در
حال مشتری‌یابی را فدای رسوسه جلب رضایت عده‌ای کم
نمی‌کند که دست بر قضا اهل مشتری‌یابی نیز نیستند.

پیر ۱۳۹۹

توان، ایران

پیام مقبولی