

جسور باش و در فروش پیروز شو

از منطقه امن خارج شو و عملکردت را ارتقا بده!

www.ketab.ir

جف شور

برگردان:

امیر انوریان



۱۴۰۰



- سرشناس : شور، جف، ۱۹۶۲-م.
 Shore, Jeff 1962
 عنوان و نام پدیدآور : جف شور در فروش پیروز شو: از منطقه امن خارج شو و عملکردت را ارتقا بده! / جف شور؛ برگردان امیر انوریان
 مشخصات نشر : تهران: مهر کلام، ۱۴۰۰
 مشخصات ظاهری : ۳۶۲ص؛
 شابک : 978-622-7746-18-1
 وضعیت فهرست نویسی : فیپا
 یادداشت : عنوان اصلی: Be bold and win the sale: Get out of your comfort zone and boost your performance, 2014.
 موضوع : فروشندگی -- جنبه‌های روان‌شناسی
 موضوع : Selling – Psychological aspects
 موضوع : موفقیت در کسب و کار -- جنبه‌های روان‌شناسی
 موضوع : Success in business – Psychological aspects
 شناسه افزوده : انوریان، امیر، ۱۳۵۱- مترجم
 شناسه افزوده : عباس قاقاهنده - ناظر چاپ
 رده بندی کنگره : HF۵۴۳۸/۸
 رده بندی دیویی : ۶۵۸/۸۵
 شماره کتابشناسی ملی : ۸۴۴۷۰۷۲



دفتر مرکزی: تهران، میدان انقلاب، خیابان منیری جاوید، پلاک ۷۴

شماره تماس: ۶۶۴۶۳۲۴۵

www.mehrekalam.ir

جسور باش و در فروش پیروز شو

جف شور

برگردان: امیر انوریان

چاپ اول: ۱۴۰۰

تیراژ: ۵۰۰ نسخه

چاپ: غزال

تایپ و صفحه‌آرایی: بنیامین غفاری

طرح روی جلد: پروین انوریان

قیمت: ۱۰۰۰۰۰ تومان

کلیه حقوق محفوظ و متعلق به انتشارات مهر کلام است.

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۷۴۶-۱۸-۱

پیشگفتار مترجم

دنیای فروش و فروشندگی، دنیای پیچیده و پررمزوراز و جذابی است. سال‌هاست که مشغول به کار فروش هستم و با مشتریان بی‌شماری تماس داشته‌ام و تجربیاتی در کارم کسب کرده‌ام. بسیار علاقه‌مند بودم که کاری در موضوع فروش مهیا کنم. به پیشنهاد استاد عزیزم دکتر ربانی این کتاب را پیدا کردم و با بررسی‌های اولیه متوجه شدم که کتاب خاصی است که با تغییر دادن طرز فکر و عملکرد ما باعث اتفاقات عالی می‌شود.

کتاب «جسور باش و در فروش پیروز شو»، یک کتاب کار برای تغییر مسیر از راحت‌طلبی به سمت در آغوش گرفتن مشکلات و سختی‌ها برای رسیدن به اهداف است. اینکه در ابتدا بدانیم طبیعی است که همه‌ی ما دوست داریم که سختی و عذاب نکشیم و در منطقه‌ی امن راحت‌طلبی بمانیم، ولی جف شور به ما نشان می‌دهد که چطور می‌توان این اعتیاد را کنار گذاشت و به استقبال سختی‌ها رفت و جسور شد. درواقع این کتاب برای همه‌ی ما انسان‌ها یک کتاب کار مفید است و به نظر من فقط برای فروشنده‌ها نیست و کلیت آن به درد همه‌ی افراد می‌خورد. من به شما قول می‌دهم که اگر مرد میدان عمل باشید و دستورات این کتاب را انجام دهید، اتفاقات مهمی در زندگی و کسب‌وکارتان روی خواهد داد و اگر مثل من در گذشته هستید این کتاب برای شما مفید نخواهد بود. باید رویدادها را بنویسید و آنالیز

کنید و به جواب صحیح برسید. باید ذهن را طوری تربیت کنید که در زمان کوتاه راحت‌طلبی را کنار بگذارد و شما را به سمت راه درست هدایت کند و این راه چیزی نیست جز عبور از سختی‌ها و این خود "جسارت" است.

امیر انوریان

بهار ۱۴۰۰

www.ketab.ir

فهرست مطالب

۱۳	فقدانی از جسور باش و در فروش پیروز شو.....
۱۷	پیشگفتار.....
۱۹	تعاریف.....
۲۱	مقدمه.....
۲۵	بخش اول: مقابله با موقعیت‌های آزاردهنده.....
۲۷	فصل اول: خب، این ناخوشایند است.....
	فصل دوم: جسارت درونی خود را در عمل برای جسارت در فروش
۴۹	به کار گیرید.....
۷۳	فصل سوم: نارضایتی‌ها، سختی‌ها و تصمیمات.....
۹۷	فصل چهارم: زمان داستان.....
۱۲۵	فصل پنجم: جسارت.....
۱۵۱	بخش دوم: تقویت جسارت.....
۱۵۳	فصل ششم: اجازه دهید این کار را انجام دهیم.....
۱۷۱	فصل هفتم: تمرین جسورانه تقویت «عضله‌ی جسارت».....
۱۸۹	فصل هشتم: آموزش دوباره‌ی ذهن.....
۲۰۷	فصل نهم: مشکلات بزرگ در بسته‌بندی‌های کوچک.....
۲۳۱	فصل دهم: مدیریت انواع.....
۲۴۱	فصل یازدهم: دوره‌ی پیشرفته.....
۲۶۱	فصل دوازدهم: بروا!.....
۲۷۳	بخش سوم: حوزه‌ی عملی.....
۲۸۳	فصل سیزدهم: مأموریت مشتری (نارضایتی‌های رایج).....