

# صمیمیت

## نفوذ و تاثیر گذاری در بازاریابی شبکه‌ای

۱۳ راهکار برای ایجاد ذهنیتی آزاد از طریق صحبت با ضمیر ناخودآگاه

تام بیگال شرایتر

www.ketab.ir



انتشارات فرشته

سرشناسه	: شرایتر، تام Schreiter, Tom
عنوان و نام پدیدآور	: صمیمیت، نفوذ و تاثیرگذاری در بازاریابی شبکه‌ای: ۱۲ راهکار برای ایجاد ذهنیتی آزاد از طریق صحبت با ضمیر ناخودآگاه/ تام‌بیگ‌ال شرایتر؛ مترجم ناردین مثنایی‌نجیبی.
مشخصات نشر	: تبریز: انتشارات فرشته، ۱۴۰۰.
مشخصات ظاهری	: [۷۴]ص.؛ ۱۴×۵/۳۱/۵سم.
شابک	: 978-622-7288-77-3
وضعیت فهرست نویسی	: فیبا
یادداشت	: عنوان اصلی: 13 : How to get instant trust, belief, influence and rapport! ways to create open minds by talking to the subconscious mind, 2013.
عنوان دیگر	: ۱۲ راهکار برای ایجاد ذهنیتی آزاد از طریق صحبت با ضمیر ناخودآگاه.
عنوان دیگر	: چگونه به سرعت به اعتماد، باور، نفوذ و حسن تفاهم دست بایم مذاکره
موضوع	: Negotiation بازاریابی Marketing رهبری Leadership
شناسه افزوده	: مثنایی نجیبی، ناردین، ۱۳۷۸، مترجم
رده بندی کنگره	: BF۶۳۷
رده بندی دیویی	: ۱۵۸/۵
شماره کتابشناسی ملی	: ۸۶۸۶۰۶۷
اطلاعات رکورد کتابشناسی	: فیبا

دفتر انتشارات: تبریز خیابان طالقانی بین مصلی و ۱۷ شهریور

انتشارات فرشته ۰۹۰۳۲۶۵۳۹۳۰



- ❖ نام کتاب: صمیمیت، نفوذ و تاثیرگذاری در بازاریابی شبکه‌ای
- ❖ نویسنده: تام‌بیگ‌ال شرایتر
- ❖ مترجم: ناردین مثنایی نجیبی
- ❖ ناشر: فرشته
- ❖ نوبت چاپ: اول ۱۴۰۰
- ❖ تیراژ: ۱۰۰۰ جلد
- ❖ شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۲۷۵-۷۷-۳

## فهرست عناوین

- ۵ ..... مقدمه
- ۶ ..... مفهوم ارتباط
- ۹ ..... اگر ارتباط برقرار نکنی، این اتفاق می‌افتد
- ۱۲ ..... صداقت، راستی، صمیمیت و دانستن علایق مشتری احتمالی شما... کارساز نیست
- ۱۴ ..... راهکاری برای ایجاد ارتباط سریع با مشتری‌هایتان
- ۲۰ ..... خب، بعد از این چه می‌شود؟
- ۲۴ ..... شتاب‌گیری
- ۳۰ ..... بیایید حتی در برقراری ارتباط ماهرتر شویم
- ۳۲ ..... وای نه! این خیلی خوب است. می‌تواند غیر قانونی هم باشد!
- ۳۵ ..... استفاده از کلمات و عبارات جادویی برای برقراری ارتباط
- ۳۷ ..... بقا خوب است
- ۴۳ ..... همه می‌دانند و همه می‌گویند
- ۴۹ ..... «خب، تو می‌دانی که چرا ...»
- ۵۵ ..... «یک مثل قدیمی می‌گوید ...»
- ۵۸ ..... بگذار جادو کار خود را بکند!
- ۶۲ ..... زنگ هشدار فروشنده را با این عبارت خاموش کنید
- ۶۴ ..... صمیمانه تعریف کن
- ۶۵ ..... سریعاً از مشتری‌ات درخواست کن که در مورد خودش بگوید
- ۶۷ ..... یک سوال متداول که ممکن است رابطه را برهم بزند
- ۶۹ ..... «آیا انجام کاری که مردم ما را باور کنند، سخت است؟»
- ۷۲ ..... در مورد نویسنده

## مقدمه

این کتاب در مورد ارائه، قیمت گذاری و مفهوم فروشندگی نیست. بلکه کل این کتاب درباره آن چند لحظه‌ی جادویی اولی است که فروشنده مشتری را می‌بیند. چه می‌شود؟

در چند لحظه‌ی اول، مشتری فوراً تصمیم می‌گیرد که:

۱- به شما اعتماد کرده و باورتان کند.

یا

۲- مشکوک شود و مردد بماند.

این تصمیم بی‌درنگ و متأسفانه اغلب نهایی است.

یاد بگیرید که چگونه پایه‌های اعتماد و باور مشتریان را فقط در چند لحظه بنا

کنید. چگونه؟ با حرف زدن مستقیم با قسمت تصمیم‌گیرنده مغز، ذهن ناخودآگاه.

اما نگران نباشید. این کار سختی نیست. شما قرار است در این کتاب چند

عبارت کوتاه چهار، پنج کلمه‌ای ساده و روش‌های راحتی را برای مدیریت این

نکته یاد بگیرید.

تام‌بیگال شرایتر