

بسم الله الرحمن الرحيم

فروش یعنی همه چیز!!

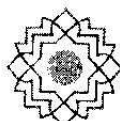
بفروشید و گرنه فروخته می‌شوید:
چگونه در تجارت و زندگی راه خود را پیدا کنید

نویسنده

گرات کاردون

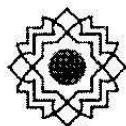
ترجمه

سعید جوی‌زاده | علیرضا احمدیان



نشر آکادمیک
ACADEMIC PRESS

سرشناسه	کاردون، گرانٹ، ۱۹۵۸ - م. Cardone, Grant
عنوان و نام پدیدآور	فروش یعنی همه چیز! کالا و محصول خود را به شکلی عالی بفروشید؛ چگونه در تجارت و زندگی راه خود را پیدا کنید؟ نویسنده گرانٹ کاردون؛ ترجمه سعید جوی زاده، علیرضا احمدیان.
مشخصات نشر	تهران: انتشارات آکادمیک، ۱۴۰۰.
مشخصات ظاهری	۱۸۵ ص.
شابک	978-622-7609-82-0
وضعیت فهرست نویسی	فیا
یادداشت	عنوان اصلی: Sell or be sold: how to get your way in business and in life, 2012.
موضوع	فروشنده‌گی Selling ابراز وجود Self-realization
شناسه افزوده	جوی زاده، سعید، ۱۳۵۷ - مترجم
شناسه افزوده	احمدیان، علیرضا، ۱۳۴۶ - مترجم
رده بندی کنگره	۲۵/۵۴۳۸HF
رده بندی دیویی	۸۵/۶۵۸
شماره کتابشناسی ملی	۸۶۶۲۲۱۰
اطلاعات رکورد کتابشناسی	فیا



نشر آکادمیک
ACADEMIC PRESS

فروش یعنی همه چیز!!

نویسنده	گرانٹ کاردون
مترجمین	سعید جوی زاده علیرضا احمدیان
انتشارات	آکادمیک
چاپخانه	دانشگاه خوارزمی
شابک	۹۷۸-۶۲۲-۷۶۰۹-۸۲-۰
نوبت چاپ	اول / ۱۴۰۰
شمارگان	۵۰۰ نسخه
قیمت	۹۵,۰۰۰ تومان

خیابان سهروردی شمالی، خ هویزه غربی، خ یوسفی، پلاک ۷ طبقه دوم



Academicpress



۰۲۱-۲۸۴۲۹۴۸۲



Academicpress.ir



Academicpub1@gmail.com





فهرست مطالب

پیشگفتار	۵
فصل اول: فروش - روشی از زندگی	۶
فصل دوم: فروشندگان جهان را گرد می‌کنند	۱۴
فصل سه: حرفه‌ای یا آماتور؟	۲۰
فصل چهار: بزرگان	۲۴
فصل پنجم: مهم‌ترین فروش	۳۵
فصل ششم: افسانه قیمت	۴۶
فصل هفتم: پول خریدار شما	۵۵
فصل هشتم: شما در کسب و کار مردم هستید	۶۱
فصل نهم: جادوی توافق	۶۹
فصل دهم: ایجاد اعتماد	۷۷
فصل یازدهم: بده، بده، بده	۸۶
فصل دوازدهم: فروش سخت	۹۴
فصل سیزدهم: اقدام عظیم	۹۹
فصل چهاردهم: پایگاه قدرت	۱۰۶
فصل پانزدهم: زمان	۱۱۳

فصل شانزدهم: نگرش	۱۱۸
فصل هفدهم: بزرگترین فروش زندگی من	۱۲۶
فصل هجدهم: فرآیند فروش عالی	۱۳۱
فصل نوزدهم: موفقیت در فروش	۱۳۹
فصل بیستم: نکات آموزشی فروش	۱۴۳
فصل بیست و یکم: یک حضور در رسانه‌های اجتماعی ایجاد کنید	۱۴۷
فصل بیست و دوم: نکات سریع برای غلبه بر بزرگترین چالش‌ها در فروش	۱۵۵



پیشگفتار

از زمان نوشتن اولین کتابم، *Survive to Sell* که خود منتشر شد، من سه کتاب دیگر نوشته ام: راهنمای بقای نزدیکتر، اگر اولین نیستی، آخرین هستی (پرفروش ترین کتاب نیویورک تایمز) و قانون X10: تنها تفاوت بین موفقیت و شکست، که من از آن برای پخش یک برنامه تلویزیونی استفاده کردم.

در حین نوشتن این کتاب‌ها، چیزهای زیادی در مورد اینکه مردم واقعاً می‌توانند استفاده کنند، چه چیزی کار می‌کند، یاد گرفتم. و به دلیل نظرات افرادی که کتاب‌های من را می‌خواندند، آموختم که در مورد چه چیزی به کمک نیاز داشتید.

فروش برای زنده ماندن هرگز در یک کتابفروشی فروخته نشده است. با این حال به ۱ درصد از کل کتاب‌های خود منتشر شده تنها از طریق دهان به دهان رسیده است. من شخصا نظرات و سؤالاتی از هزاران نفر به خاطر این کتاب دریافت کرده ام. همانطور که بسیاری از این خوانندگان بیان کرده اند، این کتاب حرفه فروش آنها را کاملاً تغییر داده است. دیگرانی که خود را در فروش نمی‌دانستند، پیشنهاد کردند که این کتاب به آنها اجازه می‌دهد تا ببینند در مسیر حرفه‌ای خود با اهداف خود برای گسترش کسب و کارشان آن را از دست داده‌اند.

من معتقدم *Survive to Sell* مهمترین کتابی است که در پنجاه سال گذشته در مورد فروش نوشته شده است و برای هر فردی که علاقه مند به تحقق رویاهای خود است حیاتی است. ما آن کتاب را برداشته ایم و دوباره آن را کار کرده ایم، مطالبی را اضافه کرده ایم، آن را به روز کرده ایم، و دوباره عنوان آن را می‌دهیم: فروش یا بفروش: چگونه راه خود را در تجارت و زندگی پیش ببری.

لذت بردن،

گرانث کاردون