

روانشناسی فروش

فروش خود را سریع تر و آسان تر از آن چیزی که
تاکنون فکر می کرده اید افزایش دهید

برایان تریسی

www.ketab.ir

مترجم: نگین رضانی



شبگیر

سرشناسه:	تریسی، برایان، ۱۹۴۴-م. Tracy, Brian
عنوان و نام پدیدآور:	روانشناسی فروش: فروش خود را سریع‌تر و آسان‌تر از آن چیزی که تاکنون فکر می‌کرده‌اید افزایش دهید/ برایان تریسی؛ مترجم: نگین رمضانی.
مشخصات نشر:	تهران: شبگیر، ۱۴۰۰.
مشخصات ظاهری:	۲۷۸ ص.
شابک:	978-600-6774-30-5
وضعیت فهرست‌نویسی:	فبا
یادداشت:	عنوان اصلی: The psychology of selling: how to sell more, easier, and faster than you ever thought possible, 2004.
عنوان دیگر:	فروش خود را سریع‌تر و آسان‌تر از آن چیزی که تاکنون فکر می‌کرده‌اید افزایش دهید.
موضوع:	فروشنده‌گی — جنبه‌های روان‌شناسی Selling — Psychological aspects فروشنده‌گی — دست‌نامه‌ها، etc Selling — Handbooks, manuals, etc.
شناسه افزوده:	رمضانی، نگین ۱۳۶۳-، مترجم.
رده‌بندی کنگره:	HF5۵۲۳۸/۸
رده‌بندی دیویی:	۶۵۸/۸۵۰۱۹
شماره کتابشناسی ملی:	۷۵۸۴۸۶۴

Shabgir.publication

www.yaldabook.com



شبگیر

روانشناسی فروش: فروش خود را سریع تر و آسان تر از آن چیزی که تاکنون فکر می کرده اید افزایش دهید.

برایان تریسی

مترجم: نگین رمضانی

ویراستار: سیدعلی شاهری

شمارگان: ۲۰۰ نسخه

چاپ اول: ۱۴۰۱-تهران

چاپ: دیجیتال گیلان

طراح جلد: فائزه کریمیان

ISBN: 978-600-6774-30-5

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۶۷۷۴-۳۰-۵

Printed in Iran

حق چاپ و نشر محفوظ است.

دفتر مرکزی: انقلاب، خیابان ۱۲ فروردین، نبش خیابان شهید لبافی نژاد، شماره ی ۱۸۷، واحد ۲
تلفن و دورنگار: ۶۶۴۶۲۲۰۹-۰۹۱۲۶۱۵۵۹۷۶

قیمت: ۱۱۶۰۰۰ تومان

فهرست مطالب

مقدمه	۷
فصل اول: بازی درونی فروش	۱۵
فصل دوم: اهداف فروش خود را تنظیم کنید	۵۹
فصل سوم: چرا مردم خرید می‌کنند؟	۷۵
فصل چهارم: فروش خلاقانه	۱۱۵
فصل پنجم: قرار ملاقات‌های پیش‌توبامشتری‌ها	۱۴۵
فصل ششم: قدرت تلقین	۱۷۳
فصل هفتم: مراحل فروش	۱۹۵
فصل هشتم: ده کلید موفقیت در فروش	۲۴۹
برنامه‌ی پیشرفته‌ی رشد و تحول	۲۷۷

مقدمه

تخیل آدمی هم چون کارگاهی است که همه ی طرح و برنامه های خود را در آن جا خلق می کند.

ناپلئون هیل

هدف من از نگارش این کتاب آن است که ایده ها، رهنمودها و شگردهایی را در اختیار شما بگذارم که به کمک آن ها بتوانید فروش خود را بیش تر، سریع تر و آسان تر کنید. در صفحات بعدی، مطالبی را به شما آموزش می دهم که به اتکای آن ها قادر خواهید شد فروش و درآمد خود را در کم تر از چند ماه یا چند هفته، چند برابر کنید.

این کتاب در واقع نسخه ی مکتوب همان برنامه های آموزشی صوتی من با عنوان «روانشناسی فروش» است که از جنبه ی بین المللی بسیار موفق بوده است و تاکنون به شانزده زبان ترجمه شده و در بیست و چهار کشور مورد استفاده قرار می گیرد و من با قاطعیت می توانم بگویم که پرفروش ترین برنامه ی آموزشی راجع به تکنیک های فروش کالا و خدمات است.

پیش به سوی میلیونر شدن

برطبق مطالعاتی که انجام گرفته، افرادی که به نوارهای صوتی من گوش داده‌اند، در مقایسه با کسانی که از برنامه‌های آموزشی دیگر بهره برده‌اند، به ثروت بیشتری دست یافته‌اند. من تاکنون با استفاده از این برنامه‌ی آموزشی به بیش از پانصدهزار فروشنده در شرکت‌ها و کمپانی‌های سرتاسر جهان آموزش داده‌ام و باید تأکید کنم که تمامی تکنیک و رهنمودهای آن، کاربردی و مؤثر هستند.

داستان زندگی خودم

من از نظر درسی، تحصیلات دوره‌ی دبیرستان خود را به پایان نرساندم. در همان دوران جوانی خانواده را ترک کردم تا به اطراف دنیا سفر کنم. چند سالی را به صورت کارگر ساده کار کردم تا این که پول کافی برای شروع سفر به دست آوردم. بعد، سوار یک کشتی باربری نیروژی، سرتاسر آتلانتیک شمالی را طی کردم و بعد با دوچرخه اتوبوس، کامیون و قطار به اروپا رفتم و افریقا را پشت سر گذاشتم و سرانجام به شرق دور رسیدم. بسیاری از مواقع گرسنگی می کشیدم؛ ولی هرطور که بود، خودم را زنده نگه می داشتم.

موقعی که برای مدتی طولانی نتوانستم کار مناسبی به دست بیاورم، در نومیدی کامل، به فروش روی آوردم. به نظر می رسد بیش تر تصمیم‌هایی که در زندگی می گیریم بدین صورت است که شب از خواب بیدار می شویم و ناگهان چیزی به فکرمان خطور می کند و صبح که شد، به دنبال آن ایده می رویم تا ببینیم به کجا می رسیم. برای من، ایده‌ای که یک شب به ذهنم رسید، شغل فروشندگی بود.

به نظر می رسد بیش تر تصمیم‌هایی که در زندگی می گیریم بدین صورت است که شب از خواب بیدار می شویم و ناگهان چیزی به فکرمان خطور می کند و صبح که شد، به دنبال آن ایده می رویم تا ببینیم به کجا می رسیم.