

دقیقا چگونه بفروشیم

راهنمای فروش برای افراد حرفه‌ای که فروش ندارند

مؤلف:

فیل ام جونز

مترجمین:

محمد میثم انوشه

مجید شادمند

سرشناسه : ۱۹۸۱-م، فیل ام. جونز،

Jones, Phil M.

عنوان و نام پدیدآور : دقیقاً چگونه بفروشیم : راهنمای فروش برای افراد حرفه‌ای که فروش ندارند/مؤلف فیل ام جونز؛ مترجمین محمدمیثم انوشه، مجید شادمند.

مشخصات نشر : تهران: نمای علم، ۱۴۰۱.

مشخصات ظاهری : ۱۵۶ص.

شابک : 978-622-5814-37-0

وضعیت فهرست‌نویسی : فیپا

یادداشت : عنوان اصلی: Exactly how to sell : the sales guide for non-sales professionals.

عنوان دیگر : راهنمای فروش برای افراد حرفه‌ای که فروش ندارند.

موضوع : فروشندگی / Selling / بازاریابی / Marketing

شناسه افزوده : انوشه، محمدمیثم، ۱۳۶۹-، مترجم

شناسه افزوده : شادمند، مجید، ۱۳۵۸-، مترجم

رده بندی کنگره : HF۵۴۳۸۴۵

رده بندی دیویی : ۶۵۸.۴۵

شماره کتابشناسی ملی : ۸۸۴۴۱۳۶

دقیقاً چگونه بفروشیم (راهنمای فروش برای افراد حرفه‌ای که فروش ندارند)

■ مؤلف: فیل ام جونز

■ مترجمین: محمد میثم انوشه - مجید شادمند

■ ناشر: نمای علم

■ صفحه‌آرا: انتشارات نمای علم

■ طراح جلد: عارفه جودکی

■ سال و نوبت چاپ:

■ شمارگان: ۲۰۰ نسخه

قیمت: ۶۰۰۰۰۰ ریال

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۵۸۱۴-۳۷-۰

دفتر انتشارات: بلوار کشاورز، بعد از تقاطع نادری، پلاک ۱۶۴

تلفن: ۰۹۱۰ ۹۵۵ ۹۵۵ ۲

سایت انتشارات:

www.Namai.ir

فهرست مطالب

فصل اول: تغییر در طرز فکر

فروشنندگان یا کارشناسان فروش	۱۱
انتخاب تمرکز	۱۴
ایجاد فهرست مشتریان بالقوه	۱۷
تبدیل شدن به یک فرد بسیار سازنده	۱۹
ادراک واقعیت است	۲۴
آیا ارزشش را دارد؟	۲۷
ارزش یک مشتری	۲۸
آن را روی کاغذ کار کنید	۳۰
دو سوال مهم	۳۱

فصل دوم: تلاش برای اعتماد به نفس

آیا تکالیف خود را انجام داده اید؟	۳۵
ساختن شانس خودت	۳۸
یک شخصیت محلی یا ملی	۳۸
ابزارهای تجارت	۳۹
در بازی رقابت موقعیت خود را حفظ کنید	۴۱
دشمن را بشناس	۴۳
سطوح موفقیت: بزرگ فکر کردن	۴۴
اعتماد به نفس	۴۶
ساختار	۴۶
گرفتن بیشتر	۴۷

فصل سوم: فرمت‌ها همه‌جا هستند

چه وجهه‌ای را برای خود نگه می‌داری؟	۴۹
شبکه‌سازی برای موفقیت	۵۱
در یک نام چه چیزی نهفته است؟	۵۵
خود را به یاد ماندنی تر کنید	۵۵
متخصص شوید	۵۶
محمولی بهتر از بروشور	۵۸
بیاپید اجتماعی شویم	۵۹
اثبات اجتماعی	۶۲
یک متن ساده برای درخواست گواهینامه	۶۵
دادن گواهینامه	۶۶

فصل چهارم: تعریف فرآیند فروش شما

۶۸	تلفن را بردارید
۷۲	پیام‌های صوتی را ترک نکنید
۷۳	فرمول موفقیت تضمین شده
۷۵	نشان دهید که اهمیت می‌دهید
۷۸	متحدان خود را انتخاب کنید
۸۰	چند نکته ساده
۸۰	وقت خود را ارزشمند بشمارید
۸۱	دو نسخه از بله گفتن

فصل پنجم: شمارش کردن لحظه‌ها

۸۳	چه کسی کنترل را در دست دارد؟
۸۷	بله گفتن آسان در وهله‌ی اول
۸۹	فروش واقعا چیست؟
۸۹	مخاطب را تحریک کنید
۹۱	خرید را آسان کنید
۹۲	یک کمان روی آن قرار دهید
۹۵	کلمات خود را انتخاب کنید
۹۶	اگر
۹۷	ولی
۹۸	هزینه
۹۹	ما
۱۰۰	گران
۱۰۱	ارزان
۱۰۱	مسئله
۱۰۲	ارائه فروش شما
۱۰۴	آغاز
۱۰۵	وسط
۱۰۷	پایان
۱۰۸	بستن فروش
۱۰۹	فرضی بودن
۱۱۰	بستن مشروط
۱۱۱	بسته جایگزین
۱۱۲	بستن مستقیم
۱۱۲	خلامه بستن
۱۱۳	خرید محرک

فصل ششم: به حداکثر رساندن فرصت‌ها

۱۱۶	باز هم اگر نپرسید، جواب نخواهید گرفت!
۱۱۶	گران فروشی را متوقف کنید

۱۱۸.....	قیمت گذاری.....
۱۱۹.....	افت فروش شما.....
۱۲۰.....	فروش ساده.....
۱۲۲.....	ایجاد پیشنهادات.....
۱۲۲.....	پیشنهادهای چند خرید.....
۱۲۳.....	پیشنهادهای با تخفیف.....
۱۲۴.....	پیشنهادهای مشروط.....
۱۲۵.....	عضویت.....
۱۲۵.....	هدیه با خرید.....
۱۲۶.....	رهبران از دست دادن.....
۱۲۷.....	آیا باید تخفیف بدهید؟.....
۱۲۸.....	یک عنصر مخفی برای موفقیت.....
۱۲۹.....	چهار رویه.....

فصل هفتم: غلبه بر باتکلیفی

۱۳۳.....	پیشگیری از اعتراض.....
۱۳۵.....	مقابله با ایرادات.....
۱۳۶.....	مثل یک حرفه‌ای مذاکره کنید.....
۱۳۸.....	ماندگاری.....
۱۳۹.....	بازی در نقش وکیل مدافع شیطان.....

فصل هشتم: محافظت از سرمایه‌گذاری‌تان

۱۴۲.....	پایگاه داده.....
۱۴۳.....	رها کردن.....
۱۴۴.....	تماس تلفنی.....
۱۴۴.....	خبرنامه.....
۱۴۵.....	خبرنامه الکترونیکی.....
۱۴۵.....	وبلاگ.....
۱۴۶.....	حضور فیسبوک.....
۱۴۶.....	حساب توییتر.....
۱۴۷.....	اکانت لینکدین.....
۱۴۷.....	وبسایت.....
۱۴۸.....	دور هم جمع شدن.....
۱۴۸.....	نامه.....
۱۴۹.....	پیشنهاد ایمیل.....
۱۵۰.....	پیشنهاد پست مستقیم.....
۱۵۱.....	هدیه.....
۱۵۲.....	تشکر کردن.....
۱۵۲.....	گواهینامه‌ها و جوایز.....

مقدمه

این کتاب دقیقاً برای انجام همان کاری که عنوان می‌گوید طراحی شده است: ارائه یک نقشه راه در میان عوامل بی‌شماری که بر فرآیند تصمیم‌گیری تأثیر می‌گذارند و به شما امکان می‌دهد از طریق توانمندسازی افراد بیشتر برای انتخاب شما، محصولتان، به موفقیت بیشتری دست یابید.

من شخصاً از همان اوایلی که به یاد می‌آورم دانشجوی خودسازی بودم. من در سمینارهای بی‌شماری شرکت کرده‌ام، صدها کتاب خوانده‌ام و برای یادگیری از افراد استثنایی وقت گذاشته‌ام. واقعیت این بود که از هر یک از این مطالعات قبلی، در هر مناسبت، من نتوانستم تمام اطلاعات را حفظ کنم و فقط موفق شدم از بخش‌هایی استفاده کنم که در آن زمان بیشتر مرتبط بودند.

وقتی تصمیم گرفتم این کتاب را بنویسم، هدفم ارائه چیزی بود که از جهات مختلف به خوانندگان خدمت کند. شما می‌توانید آن را جلد به جلد بخوانید، یادداشت‌ها و اقدامات خود را خط بکشید. می‌توانید قسمت‌هایی از آن را بلند کنید و از آنها برای آموزش افراد خود استفاده کنید. یا می‌توانید آن را در نزدیکی خود نگه دارید و از آن برای الهام گرفتن استفاده کنید، زیرا تغییراتی در کسب و کار خود دارید و به دنبال تأثیر خارجی هستید. مهمتر از هر چیز، به یاد داشته باشید که این کتاب شما است - یک سند کار. روی آن خط خطی کنید، نشانگرها را در آن قرار دهید و آن را خودتان بسازید. انتظار می‌رود که جرقه ایده‌ها و اقداماتی باشد که در این صفحات نوشته نشده‌اند، بنابراین ممکن است هنگام تهیه فهرست اقدامات خود با الهام از درس‌هایی که از این مطالعه جذب می‌کنید، یک دفترچه یادداشت در دسترس داشته باشید.

اصلاح هنر خود در حین رشد موفقیت خود یک کشف مداوم است و این کتاب چیزی است که می‌توان بارها و بارها آن را مرور کرد، زیرا به دنبال راه‌اندازی ایده‌های جدید هستید، به دنبال جرقه‌های الهام هستید یا برای فرصتی جدید آماده می‌شوید. هر بار که آن را می‌خوانید و سپس انتظار دارید که چیز جدیدی از آن بگیرید، این نشانه رشد شخصی شما و

شرایطی است که در حال حاضر در آن هستید. مالکیت این کتاب را در دست بگیرید و از راهنمای آن برای برانگیختن کنجکاوی در شما برای توسعه بیشتر مهارت‌های خود استفاده کنید. برنده شدن در تجارت با کاوش در کارهای دیگران در حالی که عمیق تر به اصولی که با شما به اشتراک گذاشته شده است، می‌پردازید.

استراحت بزرگ بعدی شما می‌تواند تنها با یک تماس یا جلسه فاصله داشته باشد، بیایید ببینیم چگونه آنچه در این مطالعه می‌آموزید می‌تواند شما را بهتر برای استفاده از آن لحظه آماده کند.

www.ketab.ir