

یخ شکن ها

چگونه هر مشتری احتمالی را برانگیزانیم که از
ما تقاضای معرفی فرصت شغلی داشته باشد

تام (بیگال) شرایتر

سمیه سرپرست سادات

سرشناسه	: شرابتر، تام Big Al Schreier, Tom
عنوان و نام پدیدآور	: یخ شکن ها: چگونه هر مشتری احتمالی را برانگیزانیم که از ما تقاضای معرفی فرصت شغلی داشته باشد/ تام (بیگ آل) شرابتر؛ ترجمه‌ی سمیه سرپرست سادات.
مشخصات نشر	: توران: آیینی مهر، ۱۳۹۸.
مشخصات ظاهری	: ۱۱۲ ص:؛ ۱۳/۵ × ۲۱/۵ س.م.
شابک	: 978-622-6583-28-2
وضعیت فهرست نویسی	: فیها
بازداشت	: عنوان اصلی: Ice breakers: how to get any prospect to beg you for a presentation, ©2013.
بازداشت	: کتاب حاضر با عناوین مختلف توسط مترجمان و ناشران متفاوت در سال‌های مختلف ترجمه و منتشر شده است.
عنوان دیگر	: چگونه هر مشتری احتمالی را برانگیزانیم که از ما تقاضای معرفی فرصت شغلی داشته باشد.
موضوع	: بازاریابی چندسطحی
موضوع	: Multilevel marketing
موضوع	: کسب و کار -- معرفی و ارائه
موضوع	: Business presentations
موضوع	: کسب و کار -- ارتباط
موضوع	: Business communication
شناسه افروده	: سرپرست سادات، سمیه، ۱۳۶۳، مترجم
رده بندی کنگره	: HF۵۳۱۵/۳۲
رده بندی دیویی	: ۶۵۸/۸۲
شماره کتابشناسی ملی	: ۶۰۸۵۵۵۹

www.ketab.ir



آیینی مهر

یخ شکن ها

نوشته‌ی: تام (بیگ آل) شرابتر

ترجمه‌ی: سمیه سرپرست سادات

نوبت چاپ: اول ۱۴۰۱

تیراژ: ۱۰۰ نسخه

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۶۵۸۳-۲۸-۲

قیمت: ۱۰۰۰۰ تومان

فهرست مطالب

۷	پیش گفتار
۹	آه! آخ! وای!
۱۳	چرا در همان هنگام که شما پولدار و شاد هستید، من رنج می کشم
۱۷	اگر بدانید که چه بگویید مشتریان احتمالی همه جا هستند
۲۱	به هر کجای دنیا که سفر کنیم، این مشکل پیش می آید
۲۳	گول این تصورات غلط را نخورید
۲۹	آن اولین جمله های عصبی که به خواهرتان می گوید
۳۵	فرمول شماره ی ۱
۳۹	بیایید با این فرمول کمی خوش بگذرانیم
۴۹	آیا این مهارت در مورد مشتریان بی اعتنا هم مؤثر است

۵۵	وقت مهمانی!
۵۷	این مورد را امتحان نکنید
۵۹	فرمول شماره‌ی ۲
۶۷	فرمول شماره‌ی ۳
۷۹	فرمول شماره‌ی ۴
۸۵	فرمول شماره‌ی ۵
۱۰۱	فرمول شماره‌ی ۶
۱۰۹	و در آخر

«موفقیت، از خود رد پا به جا می‌گذارد.»

بله، جمله‌ی بالا حقیقت دارد، اما شکست هم از خود رد پا به جا می‌گذارد. سال ۱۹۷۲ بود، اوایل کار بازاریابی شبکه‌ای‌ام. سعی می‌کردم، قرار ملاقات‌هایی را ترتیب دهم اما مشتریان احتمالی می‌گفتند «نه». تلاش می‌کردم که با مشتریان احتمالی سر صحبت را باز کنم و آن‌ها فوراً بحث را عوض می‌کردند و دنبال بهانه‌ای برای فرار می‌گشتند. محصولات را برای مشتریان «پروپاقرص» تبلیغ می‌کردم، و آن‌ها در پاسخ می‌گفتند که هیچ علاقه‌ای به محصولات‌ی که عرضه می‌کنم، ندارند.

آن رد پا چه بود که از کل این شکست‌ها، آشکار می‌شد؟

همه‌ی گفت‌وگوهایم با همان جمله‌های ساده‌ی همیشگی راجع به فرصت شغلی شگفت‌انگیزم، آغاز می‌شد. جمله‌هایی که انتخاب می‌کردم، مشتریان

احتمالی‌ام را وادار می‌کرد که بگویند، «نه.» تکرار بارها و بارهای این جمله‌های نامناسب برای مشتریان احتمالی جدید، مشکل را برطرف نمی‌کرد. مشکل این بود که من داشتم حرف‌های اشتباهی را بر زبان می‌آورد.

اگر جمله‌های شروع‌کننده‌ی صحبت‌م (یخ‌شکن‌هایم) را تغییر نمی‌دادم، در آن صورت، هیچ چیز در شغلم تغییر نمی‌کرد. از آن‌جا که کتاب حاضر راجع به یخ‌شکن‌هاست، پس لزومی ندارد که شما هم شکست را تجربه کنید؛ در واقع شکستی وجود نخواهد داشت که مجبور باشد از خود ردّ پا به‌جا بگذارد.

نام «بیگ ال» سرایت‌ر

www.ketab.ir