

۶ مهارت برای موفقیت در فروش و کسب و کار

نویسنده: جواد چلبی

www.ketab.ir

نشر نوآوران سینا

سرشناسه : چلبی، جواد، ۱۳۷۱-

عنوان و نام پدیدآور : ۶ مهارت برای موفقیت در فروش و کسب و کار/نویسنده جواد چلبی.

مشخصات نشر : تهران: نوآوران سینا، ۱۴۰۰.

مشخصات ظاهری : ۱۲۰ ص.

شابک : ۹۷۸-۶۲۲-۷۳۱۲-۷۶-۸

وضعیت فهرست نویسی : فیبا

یادداشت : کتابنامه: ص. ۱۱۹ - ۱۲۰.

عنوان گسترده : شش مهارت برای موفقیت در فروش و کسب و کار.

موضوع : موفقیت در کسب و کار Success in business

رده بندی کنگره : HF۵۳۸۶

رده بندی دیویی : ۶۵۰/۱

شماره کتابشناسی ملی : ۸۵۶۹۵۲۷

اطلاعات رکورد کتابشناسی : فیبا

۶ مهارت برای موفقیت در فروش و کسب و کار

نویسنده: جواد چلبی

صفحه‌آرا و طراح جلد: هادی آزاد

نوبت چاپ: اول - پاییز ۱۴۰۰

شمارگان: ۱۰۰ عدد

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۳۱۲-۷۶-۸

قیمت: ۴۰ هزار تومان

چاپ: نقش و نشان

ناشر: نوآوران سینا (حقوق چاپ و نشر برای ناشر محفوظ است)

هیچ قسمتی از این کتاب بدون اجازه مکتوب ناشر برای تکثیر، کپی و انتشار الکترونیک، صوتی یا فیلم و نمایشی

مجاز نیست. این اثر تحت پوشش قانون حمایت از حقوق مؤلفان و مصنفان ایران قرار دارد.

تهران خیابان کارگر شمالی، خیابان نصرت، نرسیده به دکتر قریب، پلاک ۱۴۰، واحد ۱۹ تلفن: ۶۶۹۲۸۰۲۶

www.sinapub.com



فهرست

۹ مقدمه

فصل اول

۱۳ مزیت‌های بازاریابی برای شما

۱۴ ویژگی بازاریاب یا فروشنده

فصل دوم

۲۷ زبان بدن

۳۰ ارتباط چشمی مثالی

۳۵ نگاه عمیق

۳۶ اضطراب تماس چشمی

۴۲ انواع دست دادن در ارتباطات

۴۶	علائم و نشانه‌های یک‌سخن دروغ و کذب
۴۸	انداختن پا روی پا در هنگام نشستن
۵۲	تکیه دادن به پشتی صندلی
۵۴	نقش دست‌ها در ارتباط
	فصل سوم
۵۹	مهارت ارتباطی
۶۲	همدلی
۶۴	گوش کردن
۶۹	زبان بدن افراد در زمان گوش دادن فعال
۷۰	موانع گوش دادن فعال
۷۳	مهارت پرسشگری
۷۷	سؤالات باز
۷۸	سؤالات کاوشی
۷۸	سؤالات پیشرو
۷۸	سؤالات متمرکز
۸۱	داستان‌سرایی

فصل چهارم

۹۰ متقاعدسازی

۹۲ نحوه متقاعد کردن دیگران

۹۶ چطور درخواست کنیم تا «نه» نشنویم؟

فصل پنجم

۹۹ نگرش مثبت

۱۰۰ ذهنیت چیست؟

۱۰۰ نگرش چیست؟

۱۰۰ ذهنیت مثبت و تاثیر آن

فصل ششم

۱۰۹ پشتکار

۱۱۵ فروش مشاوره‌ای

۱۱۹ منابع فارسی

۱۲۰ منابع لاتین

جهان، تنها هستی توست و تو تنها دارنده‌ی آنی...!

با سلام و ادب و ارادت بر تمامی هم نوعانم. خیلی وقت‌ها که درگیر کسب‌وکارم هستم، با خودم فکر می‌کنم چطور می‌توانم شغل دومی ایجاد نمایم یا به دیگران کمک کنم تا در کارهایشان موفق شوند.

به همین خاطر سعی کردم با نوشتن این کتاب به خوانندگان کمک کنم تا بتوانند اصول اولیه فروش و مهارت‌های اولیه یک ارتباط را یاد گرفته و در طول زندگی و کسب‌وکار از آن استفاده کنند و بر این باور هستم با آموختن این مهارت‌ها نه تنها کسب‌وکارشان را توسعه داده و در زندگی به خواسته‌هایشان می‌رسند.

شما با خواندن این کتاب می‌تواند مهارت متقاعد کردن و اصول ارتباطی موفق نه تنها در کار بلکه ارتباط با شریک زندگی و افراد خاص زندگی خود استفاده نمایید.

این کتاب به شما کمک می‌کند تا با درک بیشتر مفاهیم و سخنان مخاطبان خود ارتباطی قوی‌تر و موفق را به دست آورید.

این روزها فروش اجناس برای بازاریاب و دیگر مردم کشورم و

دارندگان سایت و... بسیار مشکل شده و هرکسی با مشکلات زیادی در این زمینه مواجه است

مثلاً اکثر آدم‌ها برای فروش اجناس، بدون تحقیق و بررسی کالا و موارد مشابه به میدان فروش می‌آیند تا اجناسشان را بفروشند اما باز با مشکلات زیاد در این میان مواجه می‌شوند.

تصمیم گرفتم آموزش‌های اولیه بازاریابی را که یکی از شغل‌های واجب و ثروت آفرین در کل دنیا است به شما عزیزان آموزش دهم.

اساتید زیادی هستند که کار آنها آموزش و هدایت شرکت‌های بزرگ و نحوه تبلیغ و برند سازی را آموزش می‌دهند که بعد از مدتی متوجه می‌شوید این آموزش‌ها برای شما یک مقداری سخت یا بی‌فایده است چون به احتمال زیاد شما اگر اصول اولیه بازاریابی را ندانید باز هم به مشکل مواجه می‌شوید.

در کسب‌وکارهای نوپا و خانگی یا کسب‌وکارهای کوچک که تولیدی و یا کارآفرینی محسوب می‌شود خیلی از تولیدکننده‌ها و کارآفرین‌ها به دنبال کسب درآمد و یا پول هستند اما علت اصلی موفقیت در کسب‌وکارهایی که به موفقیت می‌رسند چیزی فراتر از پول است.

بازاریابی از نظر «فیلیپ کاتلر» استاد سرشناس و شناخته شده بین‌المللی بازاریابی چیزی فراتر از ویزیت و ارائه محصول به مشتریان است.

بازاریابی برای کارآفرینان و تولیدکننده یا کسب‌وکارهای کوچک یعنی شناخت و آگاهی نسبت به جنس و محصولی که باید تولید و ارائه گردد.