

آقای بازار

کسب و کار به زبان ساده

۶۰ روز تا استادی در رهبری،

فروش، اجرا، مدیریت،

بهره‌وری شخصی و ...

۶۰ روز تا آقای بازار شدن

نویسنده:

دونالد میلر

مترجم:

مهرنوش اخوان صابر

به اهتمام:

احمد علی‌دوستی

www.ketab.ir



سرشناسه

میلر، دونالد، ۱۹۷۱ - م.
-Miller, Donald, 1971

عنوان و نام پدیدآور

آقای بازار: کسب و کار به زبان ساده : ۶۰ روز تا استادی در رهبری، فروش، اجرا، مدیریت، بهره‌وری شخصی و... / نویسنده دونالد میلر؛ مترجم مهرنوش اخوان صابر؛ به اهتمام احمد علیدوستی؛ ویراستار ناصر مرادی‌زاده.

مشخصات نشر

اصفهان: مترجمان، ۱۴۰۰
۲۴۱ ص.: مصور.

مشخصات ظاهری

شابک

۹۷۸-۶۲۲-۹۸۷۶۰-۲-۲

وضعیت فهرست‌نویسی

فیبا

یادداشت

عنوان اصلی: Business made simple : sixty days to master:
leadership, communication, sales, and more, 2021.

عنوان دیگر

۶۰ روز تا استادی در رهبری، فروش، اجرا، مدیریت، بهره‌وری شخصی و...

موضوع

موفقیت در کسب و کار

موضوع

Success in business

موضوع

رهبری

موضوع

Leadership

موضوع

مدیریت

موضوع

Management

شناسه افزوده

اخوان صابر، مهرنوش، ۱۳۵۶-، مترجم

شناسه افزوده

علیدوستی، احمد، ۱۳۶۱-

رده‌بندی کنگره

HF5389

رده‌بندی دیویی

۶۵۰/۱

شماره کتاب‌شناسی ملی

۱۷۸۱۰۵۳

وضعیت رکورد

فیبا



مترجمان مهر

استان اصفهان، بهارستان، خیابان الفت غربی، ساختمان راد.

شماره های تماس: ۰۹۱۳۲۰۲۱۳۹۶

۳۶۸۲۵۳۶۷ (۰۳۱)

www.motarjemanmehr.com

motarjeman.mehr



خدمات آموزشی صحیح

۰۹۱۳۵۲۴۶۰۰۷

khas.journalist

آقای بازار

کسب و کار به زبان ساده

۶۰ رو تا استادی در رهبری،

فروش، اجرا، مدیریت،

بهره‌وری شخصی و ...

۶۰ روز تا آقای بازار شدن

نویسنده: دونالد میلر

مترجم: مهرنوش اخوان صابر

به اهتمام: احمد علیدوستی

ویراستار: ناصر مرادی‌زاده

طراح و صفحه‌آرا: اسحق حبیبی

مدیر اجرایی: احمد علیدوستی

طراحی جلد: آژانس تبلیغاتی اختصاصی

• لیتوگرافی: سلیمانزاده • چاپ: سلیمانزاده • صحافی: سلیمانزاده

• چاپ اول: ۱۴۰۰ • شمارگان: ۱۰۰۰ • قیمت: ۱۲۵۰۰۰ تومان

© حق چاپ: ۱۴۰۰، مترجمان مهر

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۹۸۷۶۰-۲-۲

ISBN: 978-662-98760-2-2

فهرست مطالب

فصل ۱: شروع سریع دوهفته‌ای

چگونه شخصیت خود را شکل دهید؟

- روز یکم: خودتان را محصولی اقتصادی در بازار آزاد ببینید ۲۰
 روز دوم: خودتان را قهرمان ببینید، نه قربانی ۲۴
 روز سوم: از شدت شور و هیجان خود بکاهید ۲۸
 روز چهارم: بازخوردها هدیه‌اند. پذیرای آن‌ها باشید ۳۱
 روز پنجم: راه درست برای رویارویی با برخوردها را بیابید ۳۴
 روز ششم: اعتماد و احترام بلندمدت ایجاد کنید تا به جای آنکه فقط دوست داشته شوید، در نظر افراد محترم و معتمد باشید ۳۶
 روز هفتم: برای حرکت به سوی عمل تعصب داشته باشید ۳۹
 روز هشتم: گنج‌بودن را از مسیر خود کنار بگذارید ۴۱
 روز نهم: به شدت خوش بین باشید ۴۳
 روز دهم: نگرش رشد داشته باشید ۴۶

فصل ۲: رهبری به زبان ساده

چگونه رهبری کنید؟

- روز یازدهم: برای اتحاد و بانکیزم بودن تیم، باید رسالت خود را کوتاه، گیرا، فهمیدنی و فراموش‌نشدنی بنویسید ۵۴
 روز دوازدهم: برای انجام رسالتان به تبیین خصوصیاتی اصلی نیاز دارید که خود و تیمتان را متحول کند ۵۸
 روز سیزدهم: انجام‌دادن سه کار مهم تکرارپذیر در پیشبرد اهداف سازمان کمک‌کننده است ۶۲
 روز چهاردهم: با گفتن داستان عالی خود، افراد را به رسالتان جذب کنید ۶۵
 روز پانزدهم: مضمون و دلیل رسالت خود را مشخص کنید تا شما و افرادتان بدانید که چرا کارتان مهم است ۷۰

فصل ۳: بهره‌وری به زبان ساده

چگونه سازنده و خلاق باشید؟

- روز شانزدهم: روزانه تصمیمات درست بگیرید و روز را با تأمل و واکنش به کارها شروع کنید ۷۶
 روز هفدهم: بالاترین فرصت بازدهی خود را که از وظایف اصلی شماست، در اولویت قرار دهید ۷۹
 روز هجدهم: برای به حداکثر رساندن ساعات بهینه خود، کارهای مهم خود را برای زمان صبح اولویت‌بندی کنید ۸۴
 روز نوزدهم: به حواس‌پرتی‌ها «نه» بگویید تا بتوانید اولویت‌ها را تشخیص دهید ۸۶
 روز بیستم: برای کارتان، محدودیت زمانی تعیین کنید تا کارهای بیشتری انجام دهید ۸۹

فصل ۴: راهبرد کسب‌وکار به زبان ساده

چگونه راهبرد خلق کنید؟

- روز بیست‌ویکم: نحوه عملکرد واقعی کسب‌وکار را بشناسید که مانند اجزای هواپیما به هم وابسته‌اند ۹۶
 روز بیست‌ودوم: هزینه‌های سربار را کاهش دهید. بدنه هواپیما باید تا حد ممکن سبک نگه‌داشته شود ۱۰۱
 روز بیست‌وسوم: به تولید و فروش محصولات مناسب روی آورید؛ میزان تقاضا برای محصول و سودآوری.

- دو بال هواپیما هستند ۱۰۵
- روز بیست و چهارم: در بازاریابی اولویت‌بندی داشته باشید. بازاریابی، موتور راست هواپیماست ۱۰۸
- روز بیست و پنجم: سیستم فروش و مسیر خرید گام به گام برای مشتری راه‌اندازی کنید. فروش، موتور چپ هواپیماست ۱۱۱
- روز بیست و ششم: برای پیشگیری از شکست کسب‌وکاران از جریان نقدینگی محافظت کنید. جریان نقدینگی، سوخت هواپیماست ۱۱۴

فصل ۵: پیام‌رسانی به زبان ساده

چگونه پیام خود را مشخص کنید؟

- روز بیست و هفتم: از قدرت داستان برای جلب‌نظر مشتریان استفاده کنید ۱۲۰
- چگونه پیام خود را توضیح دهید؟ مشتری را قهرمان خود بدانید.
- روز بیست و هشتم: هرگز خود را قهرمان ندانید؛ بلکه همیشه خود را راهنما و مشتری را قهرمان در نظر بگیرید ۱۲۴

چگونه پیام خود را توضیح دهید؟

- روز بیست و نهم: درباره مشکل مشتری خود صحبت کنید. این مشکل به‌منزله قلاب است ۱۲۷
- روز سی‌ام: نوعی اقدام به عمل واضح برای مخاطب خود مقرر کنید ۱۲۹
- روز سی‌ویکم: مخاطرات هشتم، موقعیت‌های اضطراری ایجاد کنید ۱۳۲

فصل ۶: بازاریابی به زبان ساده

چگونه می‌توانید کارزار بازاریابی ایجاد کنید؟

- روز سی‌ودوم: قیف فروش را بشناسید ۱۳۸
- روز سی‌وسوم: طرحی یک‌خطی بنویسید که باعث افزایش فروش محصولات شود ۱۴۲
- روز سی‌وچهارم: وایر فریم روی وبگاه تأثیر دارد و بازاریاب حرفه‌ای می‌داند چگونه وبگاهی را که از این آزمایش سخت عبور می‌کند، وایر فریم کند ۱۴۵
- روز سی‌وپنجم: با ارائه خدماتی رایگان، آدرس‌های ایمیل را جمع‌آوری و ذخیره کنید ۱۴۷
- روز سی‌وششم: با ارسال ایمیل به مشتریان خود و با تدارک کارزار ایمیلی، ارتباط با مقوله فروش را ایجاد و فرایند فروش را تسهیل کنید ۱۵۰

فصل ۷: ارتباطات به زبان ساده

چگونه می‌توانید سخنران عالی باشید؟

- روز سی‌وهفتم: با بیان راهکار خود برای حل مشکل مخاطب در ابتدای کلام خود، یک سخنرانی عالی ارائه دهید ۱۵۶
- روز سی‌وهشتم: در ارائه خود از موضوع‌های فرعی استفاده کنید که البته در محدوده طرح کلی صحبت‌هایتان باشد ۱۵۸
- روز سی‌ونهم: با پیش‌بینی صحنه اوج داستان، به مخاطب بگویید که زندگی‌اش ممکن است چگونه باشد ۱۶۳
- روز چهل‌م: هر سخنران عالی در سخنرانی خود، مخاطب را به هم‌آوردی می‌طلبید و او را به اقدام به عمل فرا می‌خواند ۱۶۵
- روز چهل‌ویکم: موضوع ارائه خود را تعیین کنید ۱۶۷

فصل ۸: فروش به زبان ساده

چگونه بفروشید؟

- روز چهل و دوم: لید مناسب تعیین کنید. از شخصیت‌های ویژه برای نقش مدنظر خود بهره ببرید. ۱۷۴
- روز چهل و سوم: لیدها یا مشتریانی را به داستان خود دعوت کنید که محصول یا خدمات شما امکان لازم را برای آن‌ها فراهم کند. ۱۷۷
- روز چهل و چهارم: نکته‌های مهم صحبت خود را تکرار کنید. با شناخت مسیرهای راهنمایی، نقش راهنما ایفا کنید. ۱۷۹
- روز چهل و پنجم: ارائه پیشنهاد عالی خود را با استفاده از فرمول کتاب داستان طراحی کنید. ۱۸۲
- روز چهل و ششم: با اطمینان دادن به مشتری، معامله‌های منجر به فروش انجام دهید. ۱۸۵

فصل ۹: مذاکره به زبان ساده

چگونه مذاکره کنید؟

- روز چهل و هفتم: دو شیوه متفاوت مذاکره را بشناسید: مشترک و رقابتی. ۱۹۲
- روز چهل و هشتم: در هنگام مذاکره، با در نظر گرفتن هزینه‌های غیرمترقبه پیش بروید. ۱۹۵
- روز چهل و نهم: در آغاز مذاکره، پیشنهادی اولیه ارائه دهید. ۱۹۷
- روز پنجاهم: به علایق خود توجه ببخشید تا در بند احساس گرفتار نشوید. ۱۹۹

فصل ۱۰: مدیریت به زبان ساده

چگونه افراد را مدیریت کنیم؟

- روز پنجاه و یکم: اولویت‌های مشخصی تعیین کنید. ۲۰۶
- روز پنجاه و دوم: شاخص‌هایی اصلی و عملکردی مشخص کنید که در آینده قصد ارزیابی آن‌ها را دارید. ۲۱۱
- روز پنجاه و سوم: فرایندهای کارآمدی را ایجاد کنید که نسبت فعالیت به درآمد را افزایش دهند. ۲۱۵
- روز پنجاه و چهارم: زود به زود و بارها بازخورد ارزشمند ارائه دهید. ۲۱۷
- روز پنجاه و پنجم: بیش از اینکه هوادار باشید، مربی باشید. مدیر خوب مربی است، نه فقط تشویق‌کننده. ۲۲۰

فصل ۱۱: اجرا به زبان ساده

چگونه اجرا کنید؟

- روز پنجاه و ششم: برای راه‌اندازی پروژه یا ابتکار عمل‌ها جلسه‌ای تشکیل دهید. ۲۲۶
- روز پنجاه و هفتم: سندی تک‌صفحه‌ای تنظیم کنید. ۲۲۹
- روز پنجاه و هشتم: سرعت پیشرفت را هفتگی بررسی کنید. ۲۳۲
- روز پنجاه و نهم: حساب امتیازها را حفظ کنید و با ارزیابی امتیازاتان موفقیت خود را بسنجید. ۲۳۵
- روز شصتم: پیروزی‌های تیم خود را جشن بگیرید. ۲۳۸

مقدمه

دو داوطلب سرحال برای پیشرفت وجود دارند. شغل جدید، جایگاه رهبری است که باید طیف گسترده‌ای از مهارت‌ها را داشته باشد.

داوطلب اول دارای رتبهٔ کالج از دانشگاهی مشهور و عاشق مردم است. اخلاق کاملاً کاری از خود بروز داده و خود را وقف شرکت کرده است.

وقتی از آن‌ها پرسیدند با خود چه چیزی سر میز خواهند آورد، نفر اول پاسخ داد شورواشتیاق، نگرش خوب و تمایلش به بازیکن تیمی بودن را خواهد آورد.

نفر دوم این کتاب را خوانده و ویدئوهای آن را تماشا کرده است. نه تنها این‌ها، بلکه بررسی دقیقی در مطالب کرده و مهارت‌های خود در جایگاه پیشینش را تقویت کرده است.

آن‌ها از دانشگاهی معتبر مدرک ندارند، اما می‌دانند که چگونه برای هر شرکت ارزشی مشهود ایجاد کنند.

وقتی از داوطلب دوم پرسیدند که با خود چه چیزی خواهد آورد، پاسخ داد ویژگی‌های شخصیتی اساسی‌ای به ارمغان خواهد آورد که ثابت شده است موفقیت مجموعه را پیش‌بینی می‌کنند. آن‌ها ده قابلیت اساسی نیز ارائه خواهند کرد که بی‌درنگ برای شرکت پول‌ساز خواهند بود یا برایش صرفه‌جویی پولی به همراه خواهند داشت. آن‌ها با فهرست کردن آن رفتارها توضیح دادند که:

۱. می‌دانند هر کسب‌وکار در واقع، چگونه کار می‌کند. آن‌ها دربارهٔ اهمیت میزان فعالیت نسبت به بازده و نیز اهمیت نقدینگی مثبت بی‌تجربه نیستند.

۲. رهبری برجسته و باصلاست هستند. آن‌ها می‌توانند تیمی را با راهنمایی هایشان متعهد و مشتاق کنند؛ این کار را از طریق فرایندی انجام می‌دهند که صورت وضعیت و اصول راهنمایی را در آن خلق کرده‌اند.

۳. شخصاً بهره‌ور هستند. آن‌ها به سیستمی که هرروزه آن را اجرا کرده‌اند، تسلط کافی دارند؛ بنابراین کار بسیار بیشتری را در زمان کم انجام می‌دهند.

۴. می‌دانند چگونه هر پیامی را شفاف بیان کنند. آن‌ها قادر هستند تیم را از طریق چهارچوبی راهنمایی کنند که در آن پیام واضحی از معرفی هر محصول یا دیدگاه دارند؛ به‌طوری که مشتریان و سهام‌داران را درگیر آن کنند.
۵. روش ایجاد کارزار بازاریابی را می‌شناسند. آن‌ها می‌توانند کیف فروش را طوری خلق کنند که مشتریان علاقه‌مند را به خریدار تبدیل کند.
۶. می‌توانند بفروشند. آن‌ها چهارچوبی در دست دارند که در حیطه آن محصولات را به رهبران لایق، معرفی و با آن‌ها مشورت می‌کنند تا قرارداد ارزشمندی به امضا برسد.
۷. مطلب را عالی منتقل می‌کنند. آن‌ها سخنانی را ابراز می‌کنند که اعضای تیم را مطلع کرده، الهام‌بخش آن‌ها خواهد بود و نتیجه این کار، اقدام درستی است که تأثیر مفیدی بر افراد سطوح پایین کاری دارد.
۸. مذاکره کنندگان خوبی هستند. آن‌ها در زمان مذاکره به حس درونی خود اعتماد نمی‌کنند؛ بلکه محرم‌عهونده‌های ساده‌ای را پی می‌گیرند که آنان را به بهترین نتیجه ممکن رهنمون می‌شوند.
۹. مدیران خوبی هستند. آن‌ها می‌دانند که هر فرایند تولید را چگونه ایجاد کنند که با شاخص‌های اصلی عملکردی قابل ارزیابی باشد و بهره‌وری و سودمندی آن‌ها را تضمین کند.
۱۰. می‌دانند چگونه سیستم اجرایی را اداره کنند. آن‌ها در قالب چهارچوبی مهارت دارند که با اطمینان، این تیم پرانرژی بتواند در آن به‌درستی کارهای خود را انجام دهد.

هر دو داوطلب به سؤال‌های مشابهی پاسخ دادند؛ اما کدامیک برجسته‌تر بود؟ داوطلب دوم که قصد پیشرفت دارد، طولی نخواهد کشید که به افزایش حقوق برسد. بازهم در زمانی کوتاه به پیشرفتی دیگر و افزایش دستمزد می‌رسد؛ چرا؟ زیرا این افراد دارای مهارت‌های ملموسی هستند که تیمشان را از ناامیدی نجات داده، برای خودشان و شرکتشان پول‌ساز خواهند بود. به‌طور خلاصه، آن‌ها سرمایه‌های عظیمی هستند.