

بله بازکننده قفل‌ها

دروس و استراتژی‌های مذاکره برای فروش

پاتریک تینی

۲۰۱۸

ترجمه:

محمدهادی فراهانی

www.ketab.ir

سرشناسه	:	تینی، پاتریک
عنوان و نام پدیدآور	:	Tinney, Patrick
مشخصات نشر	:	بله بازکننده قفل ها : دروس و استراتژی های مذاکره برای فروش / پاتریک تینی : ترجمه محمدهادی فراهانی : ویراستار حامده حاجی ابراهیمی
مشخصات ظاهری	:	کرج : رهام اندیشه ، ۱۴۰۰
شابک	:	۲۷۲ ص: ۱۴×۵/۲۱/۵ س.م
وضعیت فهرست نویسی	:	۹۷۸-۶۲۲-۲۶۴-۱۶۷-۲ ریال: ۹۹۰۰۰۰
یادداشت	:	فیپا
یادداشت	:	عنوان اصلی: strategy, & Unlocking Yes : sales negotiation lessons
عنوان دیگر	:	۲۰۱۸
موضوع	:	کتابنامه: ص. [۲۷۱]-۲۷۲
	:	دروس و استراتژی های مذاکره برای فروش
	:	مذاکرات بازرگانی
	:	Negotiation in business
	:	مذاکره
	:	Negotiation
شناسه افزوده	:	فراهانی، محمدهادی، ۱۳۷۵ - مترجم
رده بندی کنگره	:	۵۸۲۱۱
رده بندی دیویی	:	۴۰۵/۲۶۵۸
شماره کتابشناسی ملی	:	۸۶۸۲۹۹۵
اطلاعات رکورد کتابشناسی	:	فیپا

نام کتاب: **بله بازکننده قفل ها (دروس و استراتژی های مذاکره برای فروش)**

پاتریک تینی

ترجمه: محمدهادی فراهانی

ناشر: رهام اندیشه

طراح جلد: بهناز براتی

ویراستار و صفحه آرا: حامده حاجی ابراهیمی

قطع: رقعی

تعداد صفحه: ۲۷۲ صفحه

نوبت چاپ: اول / پاییز ۱۴۰۰

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۲۶۴-۱۶۷-۲

بها: ۹۹۰۰۰۰ ریال

سخن مترجم:

پاتریک تینی از بهترین مذاکره‌کنندگان فروش در عصر جدید می‌باشد که با این کتاب بله بازکننده قفل‌ها، مرز جدیدی از مذاکره و فصل مشترک آن فروش، تعریف کرد. بله بازکننده قفل‌ها از پرفروش‌ترین کتاب‌های بخش فروش و مذاکره آمازون در سراسر دنیا می‌باشد که با استقبال زیادی مواجه شده است.

پس از مواجه با این کتاب و علاقمند شدن به آموزه‌های بسیار کاربردی آن، تصمیم به ترجمه گرفتم تا گام موثری در ارتقای فروش و بهینه‌سازی مذاکرات فروش در کشور عزیزم ایران بردارم.

پس از ترجمه با عشق، تصمیم به تألیف کتابی برای آموزش صفر تا صد فروش و مذاکرات فروش در آینده‌های نزدیک گرفتم تا تجربیات خود را از آموزش تیم‌های فروش در ده‌ها شرکت و سازمان بزرگ ایرانی با علاقمندان و متخصصان فروش به اشتراک بگذارم.

پل ارتباطی با مترجم و مدرس فروش

محمدهادی فراهانی

۰۹۱۹۱۶۰۸۷۷۱

فهرست مطالب

۱۱	نظرات و توصیه‌های تأثیرگذار.....
۱۹	مقدمه.....
۲۱	بخش اول: فلسفه.....
۲۲	۱: اقتصاد امروز و ماراتن مذاکره.....
۲۶	۲: چرا فروش مشاوره‌ای با برنامه‌ریزی مذاکره ادغام می‌شود.....
۲۹	۳: خوب، بهتر، بهترین مذاکره‌کننده.....
۳۳	۴: ایجاد فلسفه.....
۳۷	۵: تیم فروش شما چقدر مؤثر مذاکره می‌کند؟.....
۴۱	۶: ده ویژگی مذاکره‌کننده برنده.....
۴۵	۷: چهار کلمه قدرتمند.....
۴۸	۸: مذاکره فروش خود را بساز کنید.....
۵۳	بخش دوم: اکتشاف.....
۵۴	۹: چرا فرهنگ سازمانی مشتریان در مذاکرات فروش اهمیت دارد؟.....
۵۷	۱۰: سوالات با ارزش... سوالات بی‌ارزش.....
۶۰	۱۱: برای ما و آن‌ها ... ده سؤال مهم.....
۶۳	۱۲: سود از طریق گوش دادن منظم.....
۶۷	۱۳: نایغه واقعی در شناسایی.....
۷۱	۱۴: همسویی برند و تأثیرات آن در مذاکره فروش.....
۷۶	۱۵: اهداف را تعریف کنید؛ مانند یک حرفه‌ای مذاکره کنید.....
۷۹	۱۶: پول نقد شاه است... بازار خریدار.....
۸۳	۱۷: قدرت SWOT قبل از مذاکرات عمده فروش.....
۸۷	۱۸: SWOT رقیب قبل از مذاکره.....
۹۱	۱۹: مشتری خود را قبل از مذاکره فروش SWOT کنید.....

بخش سوم: روابط و اعتماد.....	۹۳
۲۰: ایجاد اعتماد.....	۹۴
۲۱: روابط اهمیت دارند.....	۹۸
۲۲: هوش هیجانی در مقابل ضریب هوشی در مذاکره فروش.....	۱۰۲
۲۳: کاهش استرس ... صرفه جویی در انرژی.....	۱۰۶
۲۴: کاهش درگیری ... تمرکز بر بازی پایانی.....	۱۱۰
۲۵: خروج هوشمندانه از مذاکره فروش.....	۱۱۵
۲۶: ارزش قصه گوئی.....	۱۱۸
۲۷: نکته هایی برای برخورد با مذاکره کنندگان پرخاشگر.....	۱۲۴
۲۸: تله هایی که باید از آن ها در مذاکره فروش اجتناب نمود.....	۱۲۹
بخش چهارم: آماده شدن برای بستن معامله.....	۱۳۳
۲۹: از بهتر تا بهترین.....	۱۳۴
۳۰: چرا BATNA چنین ابزار قدرتمندی است؟.....	۱۳۸
۳۱: موانع فرصت فروش.....	۱۴۱
۳۲: مذاکره فروش، زمان اضافی، معادل پول بیشتر.....	۱۴۵
۳۳: حرکت مداوم مذاکره.....	۱۴۹
۳۴: از تاکتیک های مذاکره برای فروش هوشمندانه استفاده کنید.....	۱۵۳
۳۵: مراقب استراتژی های نشت کننده باشید.....	۱۵۷
۳۶: آیا یک استراتژی مذاکره کافی است؟.....	۱۶۱
۳۷: استراتژی های محدود منجر به سود کمتر می شوند.....	۱۶۴
۳۸: اهمیت چارچوب بندی مذاکرات فروش.....	۱۶۸
۳۹: وقتی ضعیف هستید، خلاق باشید.....	۱۷۲
۴۰: مذاکره از طریق موبایل، اسکایپ یا ایمیل.....	۱۷۷
۴۱: نکات مذاکره برای خانم ها در تجارت.....	۱۸۲
بخش پنجم: بستن معامله.....	۱۸۷
۴۲: مدیریت ریسک.....	۱۸۸

مقدمه

مذاکرات فروش بخشی جدایی‌ناپذیر از فروش مشاوره‌ای است. جالب اینجاست که به نظر می‌رسد جوامع دانشگاهی و تجاری در مورد نحوه ادغام با این دو موضوع اختلاف نظر دارند.

اگر این کتاب را می‌خوانید، به دنبال روش‌های سازنده‌ای هستید تا فروش مبتنی بر رابطه قوی را به سوددهی نزدیک کند. در کتاب «بله بازکننده قفل‌ها»، ما مجموعه‌ای از درس‌های واقعی، موارد تجاری، وصیت‌نامه‌های تجاری، تاکتیک‌ها و استراتژی‌ها را ارائه می‌دهیم تا به خواننده در تصمیم‌گیری، عاقلانه درباره معاملات کمک کند.

من به‌طور خاص کتاب بله بازکننده قفل‌ها را برای رفع نیازهای مذاکره متخصصان فروش نوشته‌ام. مأموریت ما ارائه نمونه‌های قوی از نحوه تعامل با خریداران حرفه‌ای است. این خریداران در فرایندهای خرید و شیوه‌های مذاکره‌ای که سیستماتیک و فرهنگی هستند، آموزش دیده‌اند. کتاب بله بازکننده قفل‌ها به متخصصان فروش این امکان را می‌دهد تا فروش مبتنی بر رابطه را به سودآوری برسانند.

به‌عنوان یک مذاکره‌کننده فروش با چندین دهه تجربه، من همیشه یک مذاکره‌کننده بزرگ‌تر خواهم بود. من به دنبال بهترین راه‌حل‌های مذاکره فروش برای مشتریان هستم. هشدار من این است که این راه‌حل‌ها باید

سودآور بوده یا دروازه‌ای برای سود بیشتر در یک دوره زمانی قابل اندازه‌گیری باشند.

کتاب *بله بازکننده قفل‌ها* تمام تلاش خود را می‌کند تا یک نقشه راه بلندمدت برای مذاکره‌کنندگان فروش در همه زمینه‌ها باشد. ما مذاکره فروش را به‌عنوان یک فرآیند تفکر که برای فروش موفق مشاوره‌ای ضروری است، توضیح خواهیم داد.

مشتریان شما خریداران حرفه‌ای هستند. بیایید با هم در *بله بازکننده قفل‌ها*، اطلاعاتی را که باید بدانید فاش نماییم تا شما را تبدیل به یک مذاکره‌کننده سودآور فروش کنیم که آماده است تا در خرید و فروش، بهترین متخصصان در این زمینه را به‌طور هوشمندانه درگیر کند.

بله بازکننده قفل‌ها به‌صورت متوالی نوشته می‌شود تا زمینه‌ای برای روند مذاکرات فروش فراهم کند. من مشخصاً این واژه‌های "مذاکره فروش" و "مذاکره تجاری" در این کتاب برای وضوح استفاده نموده‌ام.

در حین خواندن *بله بازکننده قفل‌ها*، درون‌نگر باشید و به دنبال قطعاتی از این کتاب باشید که می‌توانید بلافاصله آن‌ها را وارد دنیای مذاکره فروش خود کنید.

خوشحالم که این درس‌های زندگی و استراتژی‌های مذاکره را با شما به اشتراک می‌گذارم.

در اینجا به کسب درآمد و پس‌انداز پول می‌پردازیم!