

# چم و خم فروش

فروشنده نیستید، وگرنه مردم خریدارند

مؤلف:

دیو اندرسون

مترجمان:

پرویز درگی

مدرس دانشگاه، رئیس انجمن مدیریت کسب و کار ایران

مرتضی امیرعباسی

ویراستار:

احمد آخوندی



|                          |                                                                                                                                                                     |
|--------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| سرشناسه                  | اندرسن - دیو، ۱۹۶۱ - م.                                                                                                                                             |
| عنوان و نام پدیدآور      | -Anderson, Dave, 1961                                                                                                                                               |
| مشخصات نشر               | چم و خم فروش: فروشنده نیستید، وگرنه مردم خریدارند / نویسنده دیو اندرسن: مترجمان پرویز درگی، مرتضی امیرعباسی؛ ویراستار احمد آخوندی. تهران: انتشارات بازاریابی، ۱۴۰۰. |
| مشخصات ظاهری             | ۱۸۸ ص.                                                                                                                                                              |
| شابک                     | 978-622-6659-88-8                                                                                                                                                   |
| وضعیت فهرست‌نویسی        | فیبیا                                                                                                                                                               |
| یادداشت                  | TKO Sales!: Ten Knockout Strategies for Selling More of Anything. عنوان اصلی: 2013.                                                                                 |
| موضوع                    | فروشنده‌گی                                                                                                                                                          |
| موضوع                    | Selling                                                                                                                                                             |
| موضوع                    | مدیریت فروش                                                                                                                                                         |
| موضوع                    | Sales management                                                                                                                                                    |
| شناسه افزوده             | درگی، پرویز، ۱۳۲۵ - مترجم                                                                                                                                           |
| شناسه افزوده             | امیرعباسی، مرتضی، ۱۳۶۶ - مترجم                                                                                                                                      |
| شناسه افزوده             | آخوندی، احمد، ۱۳۴۱ - ویراستار                                                                                                                                       |
| رده‌بندی کنگره           | HF۵۴۳۸ / ۲۵                                                                                                                                                         |
| رده‌بندی دیویی           | ۶۵۸ / ۸۵                                                                                                                                                            |
| شماره کتابشناسی ملی      | ۸۷۰۴۲۲۵                                                                                                                                                             |
| اطلاعات دیگر و کتابشناسی | فیبیا                                                                                                                                                               |



تلفن: ۶۶۰۲۸۱۱۲ (۰۲۱) و ۶۶۰۲۸۱۱۱ (۰۲۱) فکس: ۶۶۰۲۸۴۰۵ (۰۲۱)

www.MarketingPublisher.ir www.MarketingBooks.ir

چاپ اول ۱۴۰۰ / آذر ۱۴۰۰

صحافی و چاپخانه: طرح و نقش نوین

تمامی حقوق محفوظ و متعلق به انتشارات بازاریابی است.

مراکز توزیع:

شرکت TMBA

تهران: کدپستی: ۱۴۵۶۶۸۸۴۳۷ تلفن: ۴ - ۶۶۰۲۸۴۰۱ (۰۲۱)

پخش انتشارات بازاریابی: تهران، خیابان انقلاب، ابتدای خیابان ۱۲ فروردین، پلاک ۲۸۵، مجتمع کتاب فروردین، طبقه همکف واحد ۱. تلفن: ۶۶۴۰۸۲۵۱ و ۷۱

TMBA از حمایت‌های مادی و معنوی شرکت حمل و نقل و باربری نوبخت در چاپ این اثر قدردانی می‌کند.

قیمت: ۷۵۰۰۰ تومان

## فهرست

- ۹ سخن مدیرعامل
- ۱۵ پیشگفتار
- ۳۳ درباره‌ی نویسنده
- ۳۵ مقدمه
- ۳۷ ۱. هر کسی را بهر کاری ساختند
- ۴۹ ۲. پیش از فروش محصولات، خودتان را بفروشید
- ۵۹ ۳. هر روز قلبتان را به تیغ جراح بسپارید
- ۷۵ ۴. با گوشه‌ایتان بفروشید
- ۸۷ ۵. هر چه کمتر، بهتر!
- ۹۹ ۶. برسید تا جواب بگیرید... و اگر جواب نگرفتید، دوباره  
برسید
- ۱۱۷ ۷. بهانه‌های مشتری را از همان آغاز مدیریت کنید
- ۱۳۱ ۸. اهدافتان را فهرست و مدام بازبینی‌اش کنید

## سخن مدیر عامل

**اهمیت و جایگاه صنعت حمل و نقل جاده‌ای**  
پیشینه: در عصر حاضر و روزگار گذشته، حرکت وسایل نقلیه و ارتباطات به طور کلی از طریق راههای دریایی، هوایی و زمینی صورت می گرفته، اما در سالهای اخیر جهشهای چشمگیری نموده و نقش اساسی خود را در زندگی و تمدن بشری نمایان ساخته است.

در حرکت‌های حمل و نقل زمینی که به دو صورت جاده‌ای و ریلی صورت می پذیرد، در عصر گذشته چندان چشمگیر نبوده و به صورت هیأتی اداره می شده است در حالی که در بررسیهای صورت گرفته تحولات بخش حمل و نقل در دوره‌های پیش از انقلاب، نشان دهنده‌ی آن است که ظرفیتهای ایجاد شده در این بخش صرفاً برای پاسخگویی به نیازهای فوری و روزافزون ناشی از رشد جمعیت بوده و

صرفه‌ی اقتصادی، آینده‌نگری و همگرایی با منابع و شرایط خاص جغرافیایی کشور مدنظر نبوده است.

حمل و نقل چه در بخش کالا و چه در بخش مسافر که به عنوان پیش نیاز توسعه و رشد و شکوفایی کشورها مورد توجه اذهان بوده، در گذشته‌های دور و عصر پیش از انقلاب، آنگونه که بایستی مورد توجه برنامه‌ریزان و دست‌اندرکاران وقت بوده باشد، قرار نگرفته و پس از پیروزی انقلاب اسلامی به عنوان اساسی‌ترین بستر رشد و توسعه و مناسبترین محور تحول اقتصادی مورد توجه دست‌اندرکاران و برنامه‌ریزان، خصوصاً کارشناسان اقتصادی قرار گرفته است.

تلاش برای توسعه‌ی همه‌جانبه‌ی بخش حمل و نقل بویژه زیرساخت حمل و نقل جاده‌ای در این برهه از زمان یعنی عصر حاضر با سرعت بیشتری آغاز شده و گسترش مبادلات تجاری و بازرگانی میان کشورها، کارشناسان علوم اقتصادی را به توجه بیشتری نسبت به حمل و نقل معطوف داشته و این بخش را به عنوان یک نیروی محرکه‌ی توسعه و کارآمدی و توانمند و زمینه‌ساز توسعه‌ی کشور مطرح ساخته است.

**حمل و نقل در استان مازندران:** نمودهای عینی تلاشهای صورت گرفته برای توسعه‌ی فعالیتهای حمل و نقل استان با

تنظیم خط‌مشی‌ها، سیاست‌ها و برنامه‌های حمل‌ونقلی از جمله: تقویت تشکلهای صنفی، نظارت بر عملکرد شرکتهای و مؤسسات حمل بار، توسعه و تقویت شرکتهای موجود، نحوه‌ی تأسیس پایانه‌های عمومی بار و مسافر و در نهایت کنترل و نظارت بر عملکرد شرکتهای در راستای کاهش مسئولیت دولت و به عبارتی خصوصی‌سازی بخش نظارتی و واگذاری امور خدماتی به بخش خصوصی از جمله سیاستهای برنامه‌ریزان بخش حمل‌ونقل استان بوده است.

در همین راستا با توجه به گردشگری بودن استان و جاذبه‌های توریستی با ایجاد مجتمعهای خدماتی رفاهی بین‌راهی به منظور ایجاد امنیت برای کالاها و استراحت رانندگان، ارائه‌ی خدمات سوخت‌رسانی، بیمه‌ای، بانکی با ایجاد استراحتگاههای مناسب برای رانندگان غیربومی و جاده‌ای از جمله اموری بوده که مورد توجه کارشناسان بخش حمل‌ونقل قرار گرفته و اجرایی شده است.

در این راستا در استان مازندران، ۵ انجمن صنفی کارفرمایی و یک کانون مرتبط با این بخش تأسیس و به ثبت رسیده تا تمامی امور مربوط به شرکتهای حمل‌ونقل کالا را نظارت نمایند.

در بخش حمل‌ونقل کالای استان مازندران، تعداد ۱۳۱

شرکت حمل کالا در حال فعالیت است که از این تعداد، ۱۲ شرکت در مرکز استان (شهرستان ساری) مشغول خدمات رسانی به مردم هستند که شرکت حمل و نقل و باربری نوبخت توانمندترین و با سابقه ترین شرکت در مرکز استان می باشد.

**استعداد و توانمندی شرکت حمل و نقل و باربری نوبخت ساری:** این شرکت دارای ۷۰ نفر پرسنل مجرب است که به طور مستقیم در خدمات رسانی به جامعه ی حمل و نقلی اشتغال داشته و در ۵ نقطه از شهرستان با استقرار امکانات در حال صدور بارنامه هستند، به طوری که در سال ۱۳۹۹ سهم صدور بارنامه ی شرکت، ۳۳ درصد از کل بارنامه های صادره ی شرکتهای حمل و نقل تحت پوشش منطقه یک استان بوده و سهم بسزایی در خدمات رسانی و جابه جایی کالای استان را به خود اختصاص داد.

این شرکت به منظور ارتقای سطح کیفی خدمات حمل و نقلی، با بهره گیری از نیروهای تحصیل کرده و آشنا به دانش روز، توانسته ضمن ساماندهی سایر بخشها، سفرهای مطمئنی از حمل کالا را فراهم کند، به طوری که در سالهای اخیر با کمترین خسارت در بخش تصادفات جادهای مسافرتیهای

روان و بی خطری را در بخش حمل کالا به خود اختصاص داده و به عنوان یک شرکت خوشنام و مطمئن مطرح و در سطح استان ایفای نقش نموده است.

آنچه مسلم است در سرعت بخشیدن به امر حمل و نقل کالا خصوصاً کالاهای بندری که از دغدغه های دست اندرکاران بخش حمل و نقل بوده، شرکت نوبخت ساری توانسته با عملکرد مناسب و بموقع خود ضمانت اجرایی مطلوب را هم برای دولت و هم برای صاحبان کالا خصوصاً رانندگان فراهم نماید.

شرکت حمل و نقل کالای نوبخت ساری در حال حاضر با ساماندهی مناسب شرایط گذشته ی خود و با سرمایه گذاری در چند شرکت مشابه دیگر در صدد گسترش فعالیت حمل و نقلی در سطح استان و کشور است که در آینده ی نزدیک خواهد توانست در چرخه ی حمل و نقلی با بهره گیری از پیشرفته ترین متد و روش حمل و نقلی و استفاده از دانش روز خصوصاً نصیب بردن از فضای مجازی، تکمیل نیروهای مجرب و کارآزموده در بخش حمل کالاهای عمومی از شرکتهای مطرح کشور باشد.

حسن نوبخت

مدیرعامل شرکت حمل و نقل و باربری نوبخت