

فروش موفق

در یک هفته

کریستین هاروی

Christine Harvey

مترجم: آریتا نجات مهر

ویراستار: زهرا صفاری

هاروی، کریستین، Harvey, Christine
فروش موفق در یک هفته / کریستین هاروی؛ مترجم آزیتا نجات مهر؛
ویراستار زهرا صفاری
تهران: نسل نواندیش، ۱۳۸۸
۹۶ ص. ۲۱/۵×۱۴/۵ س م
۹۷۸-۹۶۴-۲۳۶-۲۱۸-۹
فیپا

عنوان اصلی: Successful selling in a week
این کار نخستین بار توسط مهنوش اسدیان ترجمه و در انتشارات کیفیت و مدیریت منتشر شده است.
فروشنده گی / موفقیت / بازاریابی
نجات مهر، آزیتا، ۱۳۵۰ - مترجم / صفاری، زهرا، ۱۳۵۰ - ویراستار
۱۹۱۷۰۲۸ ۶۵۸/۸۵ HF۴۵۳۸/۲۵/۴۲ ۱۳۸۸

مشخصات کتاب

فروش موفق در یک هفته

نویسنده: کریستین هاروی

مترجم: آزیتا نجات مهر

Email: Azita.nejatmehr@yahoo.com

ویراستار: زهرا صفاری

حروف چینی و صفحه آرایی: الهه ایمنی

طراح جلد: مهناز صبور

ناشر: نسل نواندیش

شمارگان: ۲۰۰۰ نسخه

نوبت چاپ: اول

سال چاپ: ۱۳۸۹

قیمت: ۲۲۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۲۳۶-۲۱۸-۹

ISBN: 978-964-236-218-9

کتاب‌های مورد نیاز خود را از فروشگاه‌های انتشارات نسل نواندیش تهیه فرمایید.

نشانی فروشگاه ۱: میدان ولیمصر - ابتدای کریمخان - پلاک ۳۰۸
نشانی فروشگاه ۲: خ شهید بهشتی (عباس‌آباد) - بعد از میرعماد - برج گلدیس
تلفن: ۸۸۹۴۲۲۴۷-۹ نسل نواندیش
WWW.naslenowandish.com info@naslenowandish.com

فهرست مطالب

معرفی نویسنده.....	۹
مقدمه.....	۱۱
شنبه - فرمول موفقیت خود را برنامه‌ریزی کنید.....	۱۳
یکشنبه - کسب تخصص خدمات و محصولات.....	۲۵
دوشنبه - کشف انگیزه‌های خرید.....	۳۳
سه شنبه - غلبه بر موانع و تبدیل آن‌ها به امتیازی برای خودتان.....	۴۳
چهارشنبه - ارائه‌ها و اختتامیه‌های موفق.....	۵۵
پنجشنبه - شیوه‌های محرک عمل.....	۷۱
جمعه - شیوه‌های حمایتی و خودانگیزی.....	۸۳

معرفی نویسنده

ر کریستین هاروی نویسنده‌ی پنج کتاب پرفروش است که تاکنون به بیست و دو زبان ترجمه و منتشر شده است. این کتاب‌ها عبارت‌اند از: «به دنبال سود»، «شیوه‌ی صحبت در جمع و رهبری‌سازی»، «کریستین هاروی»، «آیا یک دختر می‌تواند کاندیدای ریاست جمهوری بشود؟» و «رازهای بهترین فروشندگان جهان» که بیش از ۱۵۰/۰۰۰ نسخه از آن‌ها به فروش رفته است.

کریستین هاروی به‌عنوان یک سخنگو و مشاور بین‌المللی، در بیست کشور و در شرکت‌های برتر جهان مانند IBM، سونی، آرتور آندرسن، توپوتا، دانشکده‌ی تجارت روسیه، موسسه‌ی مدیریت استرالیا، بیمه‌ی عمر بریتانیا - آمریکا، Dean Witter و انجمن ملی مالکان تجارت زنان، انجمن کارگزاران وام آمریکا، و بانک Lloyds Merchant سخنرانی کرده است.

هاروی که یک مدیر فروش و برنده‌ی جایزه‌های بسیاری بوده، سه شرکت برای خودش تأسیس کرده است. او در برنامه‌های رادیویی و تلویزیونی در اروپا، آسیا، استرالیا و آمریکا به‌عنوان مهمان و تهیه‌کننده شرکت داشته و به‌عنوان رییس بخش غربی اتاق تجارت لندن و تعدادی از هیأت مدیره‌ها در اروپا، هند و آمریکا خدمت کرده است، از جمله در شرکت‌های انتفاعی و غیرانتفاعی و Venture capital، او به‌تازگی بنیاد رهبری کریستین هاروی را ایجاد کرد تا به واسطه‌ی ورود زنان جوان به جامعه‌ی تجارت ایفاگر نقش مهمی باشد. او مربی ارتش آمریکا و برخی از شرکت‌ها و موسسات غیرانتفاعی در سراسر جهان نیز است.

مقدمه

فروشنده‌گی به عنوان یک شغل چیزی است که اغلب مردم را وحشت زده می‌کند. اما فروش صحیح بخش مهمی از تجارت است که فروشندگان خوب به شدت به آن نیازمندند.

فروش موفق یک فرایند «حسی کار کردن» نیست. درواقع فروش مجموعه‌ای قانونمند از قوانینی است که تمام افراد موفق حرفه‌ای آن‌ها را یاد می‌گیرند.

ما هر روز به یکی از این گام‌ها نگاهی خواهیم داشت. هفت گام برای فروش موفق عبارت‌اند از:

- برنامه‌ریزی برای موفقیت حرفه‌ای
- کسب تخصص در محصولات و خدمات
- کشف انگیزه‌های محرک
- غلبه بر مزایع و رسیدن به اهداف مزایایی برای خرید
- اولویت‌ها و اختتامیه‌های موفق
- شیوه‌های محرک عمل
- شیوه‌های حمایتی و خردانه‌سازی

فروش موفق همراه با خود، موفقیت زیاد، پیشرفت شغلی، رضایت از خود و رشد فردی را به همراه دارد.