

طرز تهیه ی سوپ قورباغه

www.ketab.ir

نویسنده :

مهندس سهند غلامحسینی

آقای پتی



سرشناسه : غلامحسینی، سهند، ۱۳۷۳.
عنوان و نام پدیدآور : طرز تهیه سوپ قورباغه / سهند غلامحسینی.
مشخصات نشر : تهران: آفتاب گیتی، ۱۳۹۹.
مشخصات ظاهری : ۸۸ ص
شابک : ۹۷۸-۶۲۲-۲۴۵-۸۶۱-۴
وضعیت فهرست نویسی : فیبا
موضوع : فروش
موضوع : تجارت
رده بندی کنگره : PIR۸۳۳۶
رده بندی دیویی : ۸۱۶/۲
شماره کتابشناسی ملی : ۸۴۲۲۵۶۳

عنوان : طرز تهیه سوپ قورباغه
نویسنده : سهند غلامحسینی
نشر و پخش : موسسه انتشاراتی آفتاب گیتی
صفحه آرایي : سید عباس موسوی
نوبت چاپ : اول، ۱۴۰۰
شمارگان : ۵۰۰ نسخه
چاپ : فذک
قیمت : ۴۵۰۰۰۰ ریال
شابک : ۹۷۸-۶۲۲-۲۴۵-۸۶۱-۴

کلیه حقوق این اثر برای انتشار آفتاب گیتی محفوظ است. تکثیر، انتشار و ذخیره سازی تمام یا بخشی از این اثر به هر شکل (چاپی، الکترونیکی و ...) بدون مجوز از ناشر، غیر قانونی و قابل پیگیری است.

آفتابگیتی
انتشارات

نشانی دفتر : تهران، میدان انقلاب، خیابان انقلاب، نیش خیابان ۱۲ فروردین، ساختمان ولیعصر، پلاک ۱۳۱۴، طبقه سوم، واحد ۹
نشر و پخش : ۰۹۱۲۳۳۴۲۳۶۲ - ۰۲۱۶۶۹۶۹۸۳۷
سایت انتشارات : www.aftabegiti.com
فروشگاه آنلاین : shop.aftabegiti.com

فهرست مطالب

۷.....	پیشگفتار
۹.....	مقدمه
۱۳.....	گام اول : پیش طراحی روند فروش و ساخت سناریو
۱۵.....	فرمانده ی جنگ باش
۲۰.....	یک اشتباه بزرگ
۲۵.....	گام دوم : ارتباط سازی و ایجاد احساس
۴۰.....	قانون ۹۰-۹۰-۱۰
۴۳.....	گام سوم : من چیزی دارم که تو آن را می خواهی
۴۸.....	نمودار توجه مشتری
۴۹.....	اشتباهاتی که هرگز نباید مرتکب شوید
۵۱.....	عبارات را مهندسی کنید
۵۳.....	مشتری اگر شنیده نشود شما را نیز نمی شنود
۵۴.....	طراحی پرزنت کالا با USP
۵۵.....	پیدا کردن پیشنهاد فروش مناسب
۵۹.....	تدوین USP
۶۳.....	گام چهارم : بستن قرارداد
۶۸.....	ترس از گرفتن پول
۶۹.....	تعارف را کنار بگذارید

پیشگفتار

نزدیک به یک دهه را صرف آموزش به پرسنل شرکت ها و علاقه مندان به کلاس های فروش و بازاریابی کردم. هزاران دانشجویی که از فروش و بازاریابی برای خود غولی ساخته بودند در کلاس های من شرکت کرده و پس از آن تبدیل به فروشندگان ماهری شدند که نه تنها از فروش فراری نبودند بلکه فروش را امری لذتبخش و پرهیجان برای خود تلقی می کردند. در طول این یک دهه به عنوان مدیر فروش و راه انداز ده ها شرکت و فروش بیش از ۲۰۰ عنوان کالا و خدمات در طبقه های صنفی متفاوت و مشاوره به کسب و کار ها برای حفظ حیاتشان، به متدی در فروش دست یافتم که نتیجه سال ها فعالیت و تدریس در فروش و بازاریابی بود. از آنجایی که هر مدرس و یا مشاور علاقه مند به ماندگاری آموزه های خود است، من نیز از این قاعده مستثنا نبوده ام، تصمیم گرفتم تا مراحل فروش حرفه ای را به شکلی آسان و قابل فهم بدون توضیحات اضافی و حوصله سر بر در قالب یک کتاب به نگارش در بیاورم. شدیداً معتقدم که هر انسان برای تضمین آینده شغلی خود می بایست چند مهارت را به خوبی فراگیرد و یکی از این مهارت ها قطعاً فروش خواهد بود. فروش به شما این امکان را می دهد تا در هر نقطه از کره زمین با دانستن مهارت های ارتباطی

بتوانید شغلی برای خودتان دست و پا کنید. از طرفی سال های متمادی است که در آمار رسمی پردرآمدترین مشاغل دنیا، شغل های مرتبط با فروش، بیشترین میزان درآمد را داشته اند، به علاوه اگر کمی جزئی تر نگاه کنیم همه مشاغل به شکلی به فروش مرتبط اند. فرقی نمی کند یک معلم هستید، یک مشاور املاک و یا حتی یک پزشک این کتاب جزو ملزومات زندگی در جهانی است که فروش زبان مشترک مردم آن محسوب می شود. قصد زیاده گویی ندارم و شما را به خواندن کتاب دعوت می کنم از تمام کسانی که به من برای نوشتن این کتاب چه از نظر فکری و چه از نظر روحی باری رسانند کمال تشکر را دارم و در نهایت خواهش آخرم، حتماً فصل های این کتاب را به ترتیب بخوانید و قبل از آغاز فصل ها مقدمه را با دقت مطالعه کنید، زیرا هدف از نگارش این کتاب مسیری درست را در مطالعه کتاب ترسیم می کند.

به یاد داشته باشید، این کتاب توسط فردی به رشته ی تحریر درآمده که شغل اصلی اش فروش کالا و خدمات است.