

شنا با کوسه‌ها

بدون آن که زنده بلعیده شوید

آخرین کلام در: بازاریابی، معامله، مذاکره، ایجاد انگیزه و مدیریت
فروش

www.ketab.ir

هاروی مک کی

محمد رضا آل یاسین

بسم الله الرحمن الرحيم

سرشناسه	مک کی، هاروی Mackay, Harvey
عنوان و نام پدیدآور	شنا با کوسه‌ها: بدون آنکه زنده بلعیده شوید: آخرین کلام در: بازاریابی، معامله... / هاروی مک کی؛ [مترجم] محمد رضا آل یاسین. تهران: هامون، ۱۳۹۰. ۱۹۲ ص.
مشخصات نشر	۹۷۸-۹۶۴-۶۵۳۸-۵۰-۴
مشخصات ظاهری	فیا
شابک	عنوان اصلی: Swim with the sharks without being eaten alive: outsell, outmanage, outmotivate, & outnegotiate your competition, c1988 موفقیت در کسب و کار
وضعیت فهرست‌نویسی	آل یاسین، محمد رضا، ۱۳۲۸ - مترجم.
یادداشت	۱۳۹۰ ش ۹ ص ۷۴ / HF۵۲۸۶
موضوع	۶۵۰ / ۱
شناسه افزوده	۲۲۷۸۱۳۲
رده‌بندی کنگره	
رده‌بندی دیویی	
شماره کتابشناسی ملی	

این کتاب با کفایت حمایتی منتشر شده است.



انتشارات هامون

خیابان جمهوری - خیابان ۱۲ فروردین جنوبی - کوچه بیژن - پلاک ۲ - واحد ۱
تلفن: ۶۶۴۸۸۳۸۰ - تلفکس: ۶۶۹۷۳۸۶۶ - همراه: ۰۹۱۲۲۳۷۱۵۶۶

Hamoonbooks.com

اینستا Hamoobook

شنا با کوسه‌ها بدون آن که زنده بلعیده شوید

نویسنده: هاروی مک کی

مترجم: محمد رضا آل یاسین

چاپ یازدهم: ۱۴۰۱

تیراژ: ۵۰۰ نسخه

تمام حقوق محفوظ است.

شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۶۵۳۸-۵۰-۴

ISBN: 978-964-6538-50-4

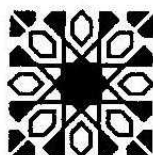
قیمت: ۷۰۰۰۰ تومان

فهرست

- نظر برخی از افراد برجسته درباره این کتاب ۷
- مقدمه ۱۱
- درس ۱ - شما همیشه اخبار خوب را دریافت می کنید؛ مهم آن است که اخبار بد چقدر سریع به دستتان می رسد ۱۵
- درس ۲ - نکته ای که تمام فروشندگان آن را می دانند. اما همه کارفرمایان از آن مطلع نیستند ۱۹
- یادداشت های کوتاه به نتایج بلند می شود ۲۱
- درس ۴ - به توانایی هایتان ایمان داشته باشید و لو این که دیگران چنین اعتقادی نداشته باشند ۲۵
- درس ۵ - مدل سازی کنید ۲۸
- درس ۶ - تجسمات خود را به واقعیت مبدل کنید ۳۱
- درس ۷ - ساده ترین و ارزانترین تبلیغی که اغلب به آن توجه نمی شود ۳۶
- درس ۸ - دومین موقعیت عالی برای یافتن کسب و کاری تازه ۳۷
- درس ۹ - مراقب وقتتان باشید، نه مراقب ساعتتان ۳۹
- درس ۱۰ - لبخند بزنید و آنقدر «نه» بگویید تا از زبانتان خون جاری شود ۴۳
- درس ۱۱ - مقاومت در برابر قیمت های «غیر منصفانه» ۴۸
- درس ۱۲ - چیزی تحت عنوان کالای فروخته شده معنا ندارد ۵۱
- درس ۱۳ - مهم ترین شرط هر قرارداد، در آن قرارداد قید نمی شود ۵۳
- درس ۱۴ - قرارداد از اختلاف جلوگیری می کند ۵۴

- درس ۱۵ - هر چه شما را بیشتر معطل کنند به انجام معامله راغب‌تر هستند
۵۶.....
- درس ۱۶ - دانستن این نکته که چه وقت سخت کار نکنید به اندازه این که چه
وقت سخت کار کنید اهمیت دارد..... ۵۹.....
- درس ۱۷ - مالکیت یک درصد از هر چیز از مدیریت صددرصد آن چیز ارزش
بیشتری دارد..... ۶۳.....
- درس ۱۸ - هنگام امتیاز دادن به افراد عاقبت کار را در نظر بگیرید..... ۶۷.....
- درس ۱۹ - بهترین شیوه برای جلوگیری از اتلاف وقت..... ۶۸.....
- درس ۲۰ - عصبانی نشوید و از انتقام گرفتن خودداری کنید..... ۷۰.....
- درس ۲۱ - با پیروزمندان همسفر شوید..... ۷۲.....
- درس ۲۲ - ارزش واقعی یک کالا در روند فروش آن تأثیر ندارد، مهم ارزشی
است که افراد برای آن در نظر می‌گیرند..... ۷۵.....
- درس ۲۳ - هر پیشنهادی اعتراضهایی را به دنبال دارد فروشنده خوب و ماهر
زمینه را طوری فراهم می‌کند که مشتری به رغم اعتراضهایش به خرید راغب
شود..... ۸۰.....
- درس ۲۴ - آگاهی از خصوصیات مشتریانان به اندازه آگاهی از خصوصیات
کالایان اهمیت دارد..... ۸۲.....
- درس ۲۵ - جمع‌آوری اطلاعات درباره مشتری..... ۸۵.....
- درس ۲۶ - پرسشنامه شرح حال مشتریان: ماجرای جدال و کشمکش..... ۹۴.....
- درس ۲۷ - معرفی خصوصیات کالایان نسبت به معرفی شخصیت خودتان
مقدم است..... ۹۸.....
- درس ۲۸ - چگونه با مشتری خشن کنار بیاوریم..... ۱۰۱.....
- درس ۲۹ - بزرگترین خطایی که یک مدیر ممکن است انجام دهد..... ۱۱۰.....
- درس ۳۰ - وقتی دو نفر که یکی پولدار و دیگری با تجربه است با هم ارتباط
برقرار می‌کنند، فرد با تجربه به پول می‌رسد، و فرد پولدار تجربه کسب می‌کند
..... ۱۱۸.....

- درس ۳۱ - رقبایتان را بشناسید..... ۱۲۳
- درس ۳۲ - مبارزه بین خریدار و فروشنده ۱۳۶
- درس ۳۳ - گاه به صلاح شماست که در سر میز مذاکره جلسه را معلق و مسکوت گذارید و بدون انجام هیچ گونه معامله جلسه را ترک کنید ۱۳۸
- درس ۳۴ - عزم راسخ: مرز موفقیت و شکست..... ۱۴۱
- درس ۳۵ - اگر مقصدی نداشته باشید، هر اتوبوسی شما را خواهد برد ۱۴۳
- درس ۳۶ - تحت تأثیر نام و آوازه رقبایتان عقب نشینی نکنید ۱۴۶
- درس ۳۷ - قدرشناسی در میان ارزشهای انسانی کمتر از همه مورد توجه قرار می گیرد..... ۱۴۷
- درس ۳۸ - این آخرین ایده خوب شما نیست ۱۴۹
- درس ۳۹ - اتومبیل ارزان، اما خانه گران بخرید ۱۵۱
- درس ۴۰ - هر کسی از نظر خودش بزرگتر است ۱۵۳
- درس ۴۱ - حافظه هیچ کس ضعیف نیست..... ۱۵۶
- درس ۴۲ - حافظه خود را در جایی که دهانتان هست بگذارید ۱۵۹
- درس ۴۳ - پیش بینی رویدادهای آینده شما را تیر هوش می کند ۱۶۱
- درس ۴۴ - آراستگی ظاهر به طور معمول مفید است اما بعضی افراد با ظاهر ناپسند مقصود خاصی را دنبال می کنند ۱۶۳
- درس ۴۵ - میلیونرها را به نهار دعوت کنید ۱۶۴
- درس ۴۶ - آشنایی با افراد کافی نیست مهم آن است که چگونه با آنان آشنا می شوید..... ۱۶۶
- درس ۴۷ - درآمد شما با ارزشی که بر خود می نهید نسبت مستقیم دارد .. ۱۶۷
- درس ۴۸ - چگونه قانون عرضه و تقاضا را شکست دهید ۱۶۸
- درس ۴۹ - هدفتان را صدا بزنید ۱۷۰
- درس ۵۰ - هرگز به یکبار خواندن متن سخنرانی بسنده نکنید..... ۱۷۲
- درس ۵۱ - شما دوبار در زندگی به طور کامل تنها هستید: درست پیش از مرگ، و درست پیش از سخنرانی ۱۷۵



اگر همین حالا این کتاب را باز کرده‌اید و نمی‌دانید چه انتظاری باید از آن داشته باشید خود را برای تحولی بزرگ و بنیادی آماده کنید. این کتاب شامل مجموعه‌ای از تدابیر و راهکارهای تکراری نیست که در دانشکده‌های بازرگانی تدریس می‌شود؛ حاوی پژوهش‌ها، تجربیات، آزمون‌های شخصی، مطالعات و مراقبت‌های موشکافانه‌ای است که بیدار می‌توانید آنها را در زندگی، کسب و کار، روابط و اهدافتان به کار برده و از هر سد و مانعی که فراراهتان قد علم می‌کند به سلامت بگذرید. من هنگام توصیف این کتاب احساس دوگانه‌ای را تجربه می‌کنم؛ بخشی از وجودم می‌خواهد تمام نبوغ، بینش و خلاقیت نهفته در این درسها را بیاموزد. در حالی که پاره دیگر وجودم مایل است این مطالب را مو به مو و باریک بینانه بررسی کند. قویاً اعتقاد دارم که اگر این کتاب را چون چراغی فراراهتان قرار دهید و از آن پیروی کنید تمام موانع از سر راهتان بر می‌خیزد و دروازه‌ها را در شؤونات مختلف تجاری می‌گشایید، و چنانچه رقبایان به این کتاب دسترسی پیدا نکنند به طور قطع گوی سبقت را از همه آنها خواهید ربود.

لا بد می‌پرسید ویژگیهای خاص و استثنایی این کتاب چیست؟ پاسخ آن است که این اثر شامل فنون و تکنیکهای فراوانی است که نویسنده آن

را در قالب اصول و حکایتها با هم ترکیب کرده، بدان قوام و استحکام بخشیده تا همه بتوانند در راستای زندگی شخصی و حرفه‌ای‌شان از آن بهره گیرند. هنگام گفتگو درباره درسهای دلخواه خویش با دوستان، همکاران و اعضای خانواده‌تان که این کتاب را مطالعه کرده‌اند غرق در لذت و سرخوشی می‌شوید.

لا بد می‌پرسید درسهای مورد علاقه من کدام است. فقط اشاره به عناوین و یا چکیده این درسها مهارت، تجربه و درایت نهفته در آن را به نمایش می‌گذارد.

• **لیختد بزئند و آنقدر «نه» بگوئید تا از زبانتان خون**

جاری شود.

• **ارزش واقعی یک کالا در روند فروش آن تأثیر ندارد،**

مهم ارزشی است که افراد پراشتی در نظر می‌گیرند.

• **جمع‌آوری اطلاعات درباره مشتری.**

همه می‌گویند باید با آهنگ گرم و حسن بیان به مشتری نزدیک شد و او را به خرید ترغیب کرد. و هاروی مک کی برای به کارگیری این دستورالعمل سنگ تمام گذاشته و افکار خلاقه‌اش را به طور کامل به کار گرفته است. او تمام بازاربایهایش را ملزم کرده تا برای هر مشتری پرونده‌ای باز کنند و به ۶۶ پرسش درباره او پاسخ دهند. همه چیز، از دانشگاه محل تحصیل گرفته تا سرگرمی دلخواه، نام همسر، فرزندان و دستاوردهایشان در این پرسشنامه درج می‌شود. به این ترتیب گاه اطلاعات هاروی درباره مشتریان از اطلاعاتی که آنان درباره خود دارند بیشتر است.

• **فرزندتان را در گام نهادن به قلمرو موفقیت همراهی کنید.**