

فوق ستاره فروش شوید

۲۱ روش عالی برای فروش بیشتر،

سریع تر و آسان تر در بازارهای رقابتی

برایان تریسی

مهدی قراچه داغی

www.ketab.ir

نشر ذهن آویز

تهران، ۱۴۰۱

سرشناسه: تریسی، بریان، ۱۹۴۴ - م. Tracy, Brian
 عنوان و نام پدیدآور: فوق ستاره فروش شوید: ۲۱ روش عالی برای فروش بیشتر، سریع تر و آسان تر در بازارهای رقابتی / برایان تریسی؛ ترجمه مهدی قراچه داغی.
 مشخصات نشر: تهران: ذهن آویز، ۱۴۰۱.
 مشخصات ظاهری: ۱۴۴ ص.
 شابک: 978-600-5219-59-3
 وضعیت فهرست نویسی: فیبا
 یادداشت: عنوان اصلی: Be a Sales Superstar: 21 Great Ways to Sell More, Faster, Easier, in Tough Markets, 2002.
 موضوع: فروشنده‌گی / فروشندگان.
 شناسه افزوده: قراچه داغی، مهدی، ۱۳۲۶ - مترجم
 رده بندی کنگره: الف ۱۳۸۸ ب ۹ ت ۴ / ۲۵ / ۵۴۳۸ HF
 رده بندی دیویی: ۶۵۸/۸۵
 شماره کتابشناسی ملی: ۱۵۴۴۳۹۹

این کتاب ترجمه‌ای است از:

BE A SALES SUPERSTAR

21 Great Ways to Sell More, Faster,
Easier in Tough Markets

by

Brian Tracy

Berrett-Koehler Publishers, Inc., U.S.A., 2003

ویراستار: بهاره فیروزه

طراح جلد: سوگل علمی

مدیرپیش تولید: پژمان آرایش

چاپ هفدهم: بهار ۱۴۰۱

شمار نسخه‌های این چاپ: ۲۰۰۰

حق چاپ برای نشر ذهن آویز محفوظ است

چاپ و صحافی: پیکان

مدیر تولید: عماد درناپی

مرکز بخش: مؤسسه گسترش فرهنگ و مطالعات

تلفن و دورنگار: ۷۷۳۵۴۱۰۵

آدرس اینترنتی: zehnavizpub.ir

اینستاگرام: zehnaviz_pub

قیمت: ۴۴۰۰۰ تومان

فهرست

۱	پیشگفتار
۵	مقدمه: مانند یک فروشنده عالی فکر کنید
۱۳	۱. بهترینها را جست و جو کنید
۱۹	۲. چنان رفتار کنید که گویی شکستی در کار نیست
۲۳	۳. با تمام وجود فروش کنید
۲۷	۴. یک فروشنده حرفه‌ای باشید
۳۳	۵. برای هر تماس کاملاً آماده باشید
۳۹	۶. به یادگیری ادامه‌دار متعهد شوید
۴۹	۷. مسئولیت کامل نتایج خود را بپذیرید
۵۳	۸. اصول را رعایت کنید
۵۹	۹. روابط بلند مدت ایجاد کنید
۶۳	۱۰. متخصص بهبود شرایط مالی شوید
۶۷	۱۱. از آموزش فروش بهره بگیرید

۱۲. بر اعتبار خود نزد مشتری بیفزایید ۷۳
۱۳. با اعتراضات برخورد مؤثر بکنید ۸۱
۱۴. با قیمتها برخورد حرفه‌ای بکنید ۸۷
۱۵. قطعی کردن فروش را بیاموزید ۹۳
۱۶. از دقایق استفاده کنید ۹۷
۱۷. از قاعده ۸۰ به ۲۰ در همه کارها استفاده کنید ۱۰۳
۱۸. قیف فروشتان را پر نگه دارید ۱۰۷
۱۹. هدفهای فروش و درآمدتان را مشخص کنید ۱۱۵
۲۰. قلمرو خود را سازماندهی کنید ۱۲۱
۲۱. هفت رمز موفقیت در فروش را تمرین کنید ۱۲۵
- نتیجه‌گیری: آنچه از این کتاب آموختید ۱۲۹

پیشگفتار

این کتاب از آن فروشندگان بلندپروازی است که می‌خواهند فروش و درآمدشان را به سرعت افزایش دهند. این کتاب برای کسانی نوشته شده که در جمع ۱۰ درصد بالای فروش در حیطه فعالیت خود هستند و یا می‌خواهند در این ردیف قرار بگیرند. نظرات این کتاب متوجه کسانی است که می‌خواهند به یک فوق ستاره در کار فروش تبدیل شوند.

فروشندگان بیشتر از دو چیز انگیزه می‌گیرند: پول، و موقعیت شغلی. فروشندگان خواهان درآمد بیشتر هستند. آنها موفقیت خود را با درآمدی که در مقایسه با دیگران به دست می‌آورند اندازه می‌گیرند. از اینها که بگذریم، می‌خواهند شناخته شوند، می‌خواهند از تلاشهایشان قدرشناسی شود و بر موفقیت‌هایشان ارج بگذارند. این کتاب به فروشندگان جهشهای کوانتومی را در هر دو زمینه آموزش می‌دهد.

اغلب فروشندگان به‌طور حرفه‌ای آموزش ندیده‌اند. ۹۵ درصد فروشندگان می‌توانند با اندک دانش و مهارت بیشتر بر میزان فروش خود

بپذیرند. گاه برای تبدیل شدن به یک فوق ستاره در فروش تنها به یک مهارت بیشتر احتیاج دارید. این کتاب به شما کمک می‌کند تا این مهارت را شناسایی کنید.

گاه در شروع همایشها یا سخنرانیهایم این سؤال را مطرح می‌کنم: «چند نفر از حاضران در مجلس در کار فروش هستند؟» تقریباً همیشه چند نفری دست بلند می‌کنند. بعد چند ثانیه‌ای مکث می‌کنم و می‌پرسم: «در اصل چند نفر از شما در کار فروش هستید؟»

ناگهان متوجه حرفم می‌شوند. حالا دستهای بیشتر و باز هم بیشتری بلند می‌شود و سرانجام همه دستهایشان را بلند می‌کنند. بعد ادامه می‌دهم: «بله، حق با شماست. همه در کار فروشند. هر کاری که بکنید، فروش است. همه زندگی شما فرایندی ادامه‌دار از ارتباط برقرار کردن، متقاعد کردن و تأثیر گذاشتن بر دیگران است. شما در این زمینه‌ها از چه مهارتی برخوردارید، کارتان را تا چه حد خوب انجام می‌دهید؟»

توانایی شما در فروختن ایده‌ها و نظریاتان، موفقیت شما را در زندگی و کار و حرفه‌تان رقم می‌زند. اگر درآمد و موفقیت شما به راستی به فروش ارتباط داشته باشد، آنچه در این کتاب می‌خوانید می‌تواند زندگی شما را متحول سازد.

این کتاب را از آن جهت برایتان نوشته‌ام تا کتابی راهنما و حرفه‌ای در زمینه فروش به شما داده باشم. می‌خواهم به راحتی بتوانید هرگاه نیاز داشتید به این کتاب مراجعه کنید. ایده‌ها و روشهای پیشنهاد شده در این کتاب به سرعت بر میزان فروش شما می‌افزاید. در حال حاضر بیش از ۴,۰۰۰ کتاب در بازار درباره فروش وجود دارد. تقریباً همه آنها کتابهای ارزشمندی هستند.

اما این کتاب با سایر کتابها چه تفاوتی دارد؟

جوابش این است که این یک کتاب خلاصه و مختصر است که مستقیماً فروش را نشانه گرفته است. در این کتاب با ۲۱ اصل مهم در زمینه فروش و موفقیت آشنا می‌شوید. اینها را در جریان آموزش بیش از ۵۰۰,۰۰۰ فروشنده حرفه‌ای در ۲۳ کشور جهان آموخته‌ام. هر یک از این راهکارها آزمون شده‌اند و اثر بخشی آنها به اثبات رسیده است. هر یک از این نظرات می‌توانند بلافاصله بر فروش و درآمد شما بیفزایند.

وقتی کار فروش را شروع کردم، در خانه خریداران را زدم و از دفتری به دفتر دیگر رفتم، با مفهومی به نام «اصل حاشیه بردن» آشنا شدم. این یکی از فراستهای مهم برای رسیدن به موفقیت در ابعاد مختلف زندگی است و فروش هم از آن مستثنی نیست.

این اصل می‌گوید: تفاوت‌های جزئی در زمینه‌های کلیدی می‌تواند نتایج فوق‌العاده ایجاد کند.

بهبودهای جزئی در مهارت‌های مهم فروش مانند پیدا کردن مشتری احتمالی، ارائه کالا و خدمت به شکلی مجاب‌کننده، غلبه بر موانع پیش رو یا قطعی کردن فروش می‌تواند بر نتایج شما به شکلی چشمگیر بیفزاید. این کتاب شما را با روش‌های ویژه‌ای آشنا می‌کند تا در عملکرد خود پرش کنید. این کتاب به شما «حاشیه برنده شدن» را می‌آموزد.

در اینجا به اصل دیگری در زمینه موفقیت می‌رسیم: ضعیف‌ترین مهارت مهم شما سقف استفاده کردن از سایر مهارت‌ها و نیز سقف درآمد شما را مشخص می‌سازد.

به عبارت دیگر، اگر فاقد یک مهارت مهم مانند پیدا کردن مشتری یا قطعی کردن فروش باشید، این نقطه ضعف به تنهایی نتایج فروش شما را مشخص می‌سازد و اندازه درآمدها را رقم می‌زند. یک کمبود در توانایی شما — هر اندازه در سایر زمینه‌ها قوی باشید — می‌تواند مانع از موفقیت

شما شود.

به عبارت دیگر، تحت تأثیر نقاط قوت خود به شرایط امروز رسیده‌اید، اما نقاط ضعف شما در حال حاضر مانع موفقیت بیشتر و سریع‌تر شما شده‌اند.

این کتاب ابزاری در اختیار شما قرار می‌دهد که با استفاده از آنها می‌توانید نقاط ضعف خود را برطرف کنید. این ابزار به شما کمک می‌کنند تا ابتدا نقاط ضعف خود را شناسایی کنید و بعد به کمک راه چاره‌های ارائه شده بلافاصله در آن زمینه خاص به تقویت خود پردازید.

این کتاب به‌طور هم‌زمان، با بازی درونی فروش، یعنی رکن ذهنی، و بازی بیرونی فروش، یعنی روشهای فروش کردن، سروکار دارد. وقتی خود را در هر دو زمینه قوی می‌کنید، هم فروش و هم اعتماد به نفستان با سرعت زیاد افزایش می‌یابند.

تنها اندکی تفاوت در نگرش و توانمندی، فروشندگان بزرگ را از فروشندگان متوسط متمایز می‌سازد. وقتی به ۲۰ اصل برای فوق ستاره شدن در کار فروش آشنا می‌شوید، به سرعت به سمت رأس هرم فروشندگان برتر حرکت می‌کنید. آینده شما در کار فروش نامحدود می‌شود.

برایان تریسی

سولانا بیچ، کالیفرنیا