

فروشنده^s یک دقیقه‌ای

اسپنسر جانسون

و

لاری ویلسون

ترجمه غلامحسین اعرابی



انتشارات اردیبهشت

سرشناسه	جانسون، اسپنسر، ۱۹۳۸-۲۰۱۷ م. Johnson, Spencer, 1938-2017
عنوان و نام پدیدآور	فروشنده یک دقیقه‌ای / اسپنسر جانسون، [لاری ویلسون؛ ترجمه غلامحسین اعرابی؛ ویراستار زهرا سلیمان
مشخصات نشر	تهران: اردیبهشت، ۱۳۷۴
مشخصات ظاهری	۱۱۲ ص؛ ۵/۴×۲۱/۵ س.م.
شابک	۹۷۸-۹۶۴-۶۰۶۲-۹۸-۶
وضعیت فهرست نویسی	فیا
یادداشت	عنوان اصلی: The one minute sales person : the quickest way to more sales with less stress.
موضوع	۱۹۸۴ چاپ ششم فروشنده‌گی Selling
شناسه افزوده	ویلسون، لاری، ۱۹۳۰ - Wilson, Larry
شناسه افزوده	اعرابی، غلامحسین، ۱۳۲۹، مترجم / Aarabi, Golamhossein
رده بندی کنگره	۵۴۳۸/۲۵HF
رده بندی دیویی	۸۵/۶۵۸
شماره کتابشناسی ملی	۸۶۶۴۲۸۷
اطلاعات رکورد کتابشناسی فیا	



انتشارات اردیبهشت

آدرس: تهران، خ انقلاب، ۱۲ فروردین، پلاک ۳۱۶ طبقه همکف
تلفن: ۷-۸۸۶۰۸۸۶/۶۶۴۸۰۱۱۳/۱۱۴۹۷۶۱۳ تلفکس: ۶۶۴۹۲۸۷۶ کدپستی: ۱۳۱۴۶۶۵۱۱۱
www.ordibeheshtpub.ir Pub_ordibehesht@yahoo.com

نام کتاب: فروشنده یک دقیقه‌ای

اثر اسپنسر جانسون و لاری ویلسون

مترجم: غلامحسین اعرابی

ویراستار: زهرا سلیمان

مدیر امور فنی: امیر هوشنگ اسکندری

لیتوگرافی: مهر

چاپ: عمرانی

شمارگان: ۳۲۰۰

نوبت و سال چاپ: هشتم، تابستان ۱۴۰۲

شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۶۰۶۲-۹۸-۶

قیمت: ۱۰۵۰۰۰ تومان

حق چاپ و نشر دائم این اثر محفوظ و متعلق به انتشارات اردیبهشت است.

فهرست

۵	مقدمه.....
۷	همه فروشنده‌اند.....
۳۹	قبل از فروش.....
۵۳	در طول فروش.....
۶۱	بعد از فروش.....
۷۹	تشویق‌ها و تحسین‌های من.....
۸۷	سرزنش‌های من.....
۹۵	فروشنده یک دقیقه‌ای.....

مقدمه

فروشنده* یک دقیقه‌ای شما را با «مکتب جدیدی» در رابطه با رفتارها و مهارت‌های فروشندگی آشنا می‌کند که شما می‌توانید با استفاده از آن‌ها در بازار امروز موفق‌تر باشید. مطالب این کتاب بر مبنای عصارهٔ تجارب، بینش و نظریات عده‌ای از موفق‌ترین فروشنده‌ها و همچنین سرپرستان دوایر بازاریابی و فروش بیش از صد شرکت بزرگ در زمینه‌های مختلف صنعت، نوشته شده است.

این کتاب، همچنین حاوی بصیرت و دانش کسب شده توسط شرکت یادگیری ویلسون گر مینی‌اپلیس است؛ شرکتی که در بیست سال اخیر بیش از ۳۰۰/۰۰۰/۰۰۰ فروشنده تربیت کرده و در ده سال اخیر مشغول جمع‌آوری اطلاعات دربارهٔ نحوهٔ خرید و علائق مردم در خرید بوده است. جدیدترین «دیدگاه مشتری» هستهٔ اصلی دیدگاه این کتاب است.*

فروشنده* یک دقیقه‌ای دنباله‌روی کتاب معروف و پرفروش جهانی مدیر یک دقیقه‌ای است. به شما توصیه می‌کنیم کتاب مدیر یک دقیقه‌ای را نیز بخوانید تا از بخش دوم این کتاب، یعنی «فروش خودم به خودم» (که عبارت از یک روش شخصی برای فروشنده‌ها است) بهترین بهره را ببرید.

امیدواریم آنچه را که از کتاب فروشنده* یک دقیقه‌ای یاد می‌گیرید به همراه آنچه که خودتان می‌دانستید به کار بگیرید و شما نیز در آینده‌ای نزدیک با فشار و ناراحتی کمتر فروش‌های بیشتری انجام دهید.

دکتر اسپنسر جانسون

لاری ویلسون