

۲۲۸۱۵۸۱

فروشی فروخته می شوی

نویسنده: گرنت کاردون

مترجم: پویا پور احمدی

www.ketab.ir

کاردون، گرانت، ۱۹۵۸ - م.

Cardone, Grant

نفروشی فروخته می‌شوی/نویسنده گرنت کاردون : مترجم پوریا پوراحمد.

تهران : انتشارات شیرمحمدی، ۱۴۰۰.

ص. ۳۵۷

۹۷۸-۶۲۲-۷۵۹۷-۳۳-۳

فیبا

عنوان اصلی : Sell or be sold: how to get your way in business and in life. ۳۰۱۳.

کتاب حاضر نخستین بار با عنوان «بفروش یا به تو می‌فروشند» با ترجمه‌ی حسین وظیفه‌دوست، ابوالحسن خادمی‌مقدم و فرید غروی توسط انتشارات سپیدبرگ در سال ۱۳۹۸ و سپس در سالهای مختلف با عناوین گوناگون توسط ناشران و مترجمان متفاوت منتشر شده است.

بفروش یا به تو می‌فروشند.

فروشنده‌ی

Selling

ابراز وجود

Self-realization

پوراحمد، پوریا، ۱۳۶۸-، مترجم

۳۵/HF۵۲۳۸

۸۵/۶۵۸

۸۷۶۹۳۳۳

فیبا

نفروشی فروخته می‌شوی

گرنت کاردون

مترجم: پویا پور احمد

صفحه آرا: سمیه یوسفی

ناظر چاپ: محمد مخلصی

چاپ: اول-۱۴۰۲

تیراژ: ۱۰۰۰ جلد

قیمت: ۱۹۰ هزار تومان

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۵۹۷-۳۳-۳

مرکز بخش: خیابان انقلاب خیابان دانشگاه نرسیده به شهدای

ژاندارمری مجتمع اداری دانشگاه پلاک ۱۵۸ واحد ۴

تلفن: ۶۶۱۷۵۸۴۵-۶۶۹۵۰۱۵۷-۰۹۱۲۴۴۵۸۷۰ (مخلصی)



انتشارات شیرمحمدی

فهرست

- فصل اول: فروش - روشی برای زندگی ۹
- فصل دوم: فروشندگان دنیا را می‌چرخانند ۱۹
- فصل سوم: حرفه‌ای یا آماتور؟ ۲۵
- فصل چهارم: بزرگ‌ها ۳۱
- فصل پنجم: مهم‌ترین فروش ۴۳
- فصل ششم: افسانهٔ قیمت ۵۷
- فصل هفتم: پول مشتری ۶۷
- فصل هشتم: مردم کسب‌وکار شما هستند ۷۳
- فصل نهم: جادوی توافق ۸۳
- فصل دهم: ایجاد اعتماد ۹۱
- فصل یازدهم: دادن، دادن، دادن ۱۰۳
- فصل دوازدهم: فروش سخت ۱۱۱
- فصل سیزدهم: اقدام گسترده ۱۱۶
- فصل چهاردهم: پایگاه قدرت ۱۲۵
- فصل پانزدهم: زمان ۱۳۳

فصل شانزدهم: نگرش و طرز برخورد.....	۱۳۹
فصل هفدهم: بزرگ‌ترین فروش زندگی من	۱۴۸
فصل هجدهم: بهترین فرایند فروش.....	۱۵۳
فصل نوزدهم: موفقیت در فروش.....	۱۶۳
فصل بیستم: نکات آموزشی فروش	۱۶۷
فصل بیست‌ویکم: حضور در رسانه‌های اجتماعی.....	۱۷۱
فصل بیست‌ودوم: نکته‌های فوری برای غلبه بر بزرگ‌ترین چالش‌ها در فروش	۱۷۹

www.ketab.ir

پیش‌گفتار

پس از نوشتن اولین کتابم به نام «فروش برای بقا» که خودم ناشرش بودم، سه کتاب دیگر نوشتم: دقیق‌ترین راهنمای بقا، اگر اول نباشی آخر می‌شوی (پرفروش‌ترین کتاب نیویورک تایمز) و قانون ۱۰ برابر: تنها تفاوت بین موفقیت و شکست، که از آخری برای ساخت یک برنامه تلویزیونی استفاده کردم.

هنگام نوشتن کتاب، درباره این‌که مردم از چه چیزهایی می‌توانند استفاده کنند یا چه چیزهایی برای آنها کارایی دارد درس‌های زیادی آموختم، همچنین به خاطر نظراتی که خوانندگان در مورد کتاب‌های من ارائه می‌دادند، فهمیدم که در چه مواردی به کمک نیاز دارند.

فروش برای بقا هرگز در کتاب‌فروشی‌ها فروخته نشد، با این حال تنها به واسطه تبلیغات کلامی در صدر کتاب‌های منتشر شده توسط خود مولف قرار گرفت. من شخصاً هزاران نظر و پرسش از بهترین خوانندگان دریافت کردم. آنها می‌گفتند که این کتاب میزان فروش آنها را دگرگون کرده است. دیگرانی که خود را در زمینه فروش به شمار نمی‌آوردند، اظهار می‌کردند که این کتاب باعث شده که آنها ایراد کارشان را دریابند و بفهمند که چطور باید اهداف خود را پیگیری کنند و کسب‌وکارشان را گسترش دهند.

باور دارم که فروش برای بقا مهم‌ترین کتابی است که در پنجاه سال گذشته در مورد فروش نوشته شده و خواندن آن برای تمام کسانی که به دنبال تحقق رویاهای خود هستند، ضروری است. ما آن کتاب را برداشتیم، دوباره روی آن کار کردیم، مطالبی به آن افزودیم و عنوان جدیدی به آن دادیم: «نفروشی، فروخته می‌شوی: چگونه زندگی و کسب‌وکار خود را دگرگون کنیم.»

امیدوارم از این کتاب لذت ببرید

گرت کاردون