

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

# شبکه‌سازی

استفان توماس

ترجمه:

پرهام دارابی



|                     |                                                                                                                         |
|---------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| سرشناسه             | : توماس، استفان                                                                                                         |
| عنوان و نام پدیدآور | : Thomas, Stefan                                                                                                        |
| مشخصات نشر          | : شبکه‌سازی/استفان توماس؛ ترجمه پرهام دارابی.                                                                           |
| مشخصات ظاهری        | : تهران: تمدن علمی، ۱۳۹۶.                                                                                               |
| شابک                | : ۱۲/۵x۲۱/۵ ص. ۱، ۲۸                                                                                                    |
| وضعیت فهرست نویسی   | : 978-600-8127-25-3                                                                                                     |
| یادداشت             | : فیا                                                                                                                   |
| موضوع               | : عنوان اصلی: Instant networking : the simple way to build your business network and see results in just 6 months, 2016 |
| موضوع               | : شبکه‌های کسب و کار                                                                                                    |
| موضوع               | : Business networks                                                                                                     |
| موضوع               | : روان‌شناسی اجتماعی                                                                                                    |
| موضوع               | : Social psychology                                                                                                     |
| شماره افزوده        | : دارابی، پرهام، ۱۳۷۰ - مترجم                                                                                           |
| رده بندی کنگره      | : ۱۳۹۶ / ۶۹HD ۹ت۲                                                                                                       |
| رده بندی دیویی      | : ۶۵۰/۱۳                                                                                                                |
| شماره کتبخانی ملی   | : ۳۹۹۳۳۶۱                                                                                                               |



## شبکه‌سازی

تألیف: استفان توماس

ترجمه: پرهام دارابی

صفحه‌آرایی: مهدی شکری

چاپ: آزاده

لیتوگرافی: صدف

تیراژ: ۳۳۰ جلد

نوبت چاپ: دوم/ ۱۴۰۳

شابک: ۳- ۲۵- ۸۱۲۷- ۶۰۰- ۹۷۸

خیابان انقلاب، خیابان ۱۲ فروردین، خیابان شهدای ژاندارمری،

بن‌بست گرانفر، پلاک ۴ تلفن: ۶۶۴۱۲۳۵۸

حق چاپ برای ناشر محفوظ است

## فهرست

۱. چرا شبکه‌سازی تجاری سریع؟ ..... ۷
- مهارت‌های شبکه‌سازی تجاری برای زندگی هستند، نه فقط برای صبحانه خوردن ... ۸
- یک پیاز را نمی‌توانید به صورت اینترنتی فشار دهید ..... ۱۰
- آیا شبکه‌سازی تجاری سریع واقعاً امکان‌پذیر است؟ ..... ۱۳
۲. ابزار شبکه‌سازی تان را کنار هم قرار دهید ..... ۱۷
- تصور نادرست از قیف فروش ..... ۱۷
- از قبل اندیشه کنید- فی البداهه حرف نزنید ..... ۱۹
- نوبت معرفی در گردهمایی تجاری، بخشی حیاتی از مجموعه ابزارتان است ..... ۲۰
- نوبت معرفی برای فروش «به» حاضرین در جلسه ..... ۲۵
- نوبت معرفی برای فروش «از طریق» حاضرین در جلسه ..... ۲۷
- داشتن یک سیستم برای دنبال کردن ..... ۳۰
- تأثیر شبکه‌های اجتماعی ..... ۳۱
- ادبیات کسب و کار ..... ۳۲
۳. متفاوت اندیشیدن در مورد شبکه‌سازی ..... ۳۳
- علاقه‌مند شوید تا این که مورد علاقه واقع شوید ..... ۳۶
- اشکالی ندارد اگر اعتماد به نفس ندارید ..... ۳۸
- چگونه «در زمان درست در جای درست» باشیم ..... ۳۹
- قدرتِ نعمتِ غیر مترقبه ..... ۴۵
- سرمایه‌ی بازگشتی از شبکه‌سازی و شبکه‌های اجتماعی ..... ۴۶

- ۲۸..... پیدا نمودن یک گردهمایی تجاری مناسب
- ۴۹ ..... گردهمایی های تجاری
- ۴۹ ..... Networking- 4Networking.biz۴
- ۵۰ ..... bni.com - BNI
- ۵۰ ..... تالار تجارت و بازرگانی
- ۵۰ ..... فدراسیون کسب و کارهای کوچک FSB
- ۵۱ ..... انجمن مدیران - <http://www.iod.com>
- ۵۱ ..... گردهمایی ها و کنفرانس های تجاری و بازرگانی
- ۵۲ ..... شبکه سازی در نمایشگاه های بازرگانی، نمایشگاه های تجاری و کنفرانس ها
- ۵۳ ..... نمایشگاه های ملی
- ۵۳ ..... نمایشگاه تجاری ولز -
- ۵۴ ..... نمایشگاه اسکاتلند - <http://www.exposcotland.co.uk>
- ۵۴ ..... نمایشگاه های محلی
- ۵۶ ..... صرفا جهت برقراری ارتباط به گردهمایی های تجاری نروید
- ۵۷..... چگونه گردهمایی های تجاری برای شما مثمر ثمر می شوند؟
- ۵۷ ..... با حضور طولانی تر، فرصت های خود را گسترده تر سازید.
- ۵۸ ..... دیدارهای رودرروی کوچک
- ۵۹ ..... شروع گفت و گو - به سراغ کوچک ترین وجوه اشتراکی تان بروید
- ۶۱ ..... شخصیت خودتان را نشان دهید
- ۶۱ ..... از طریق گردهمایی یا به افراد حاضر در گردهمایی؟
- ۶۲ ..... بهره مندی از نوبت ۴۰ ثانیه ای تان
- برای قبول درخواست های رودررو از طرف هر کسی که درخواست می کند، عجله
- ۶۳ ..... کنید
- ۶۴ ..... جلسات رودررو برای فروش هستند نه نمایش فروش

|                                                                 |            |
|-----------------------------------------------------------------|------------|
| خودتان را سخنرانی کاردان و فردی ماهر در حرفه‌تان نشان دهید..... | ۶۶         |
| با امید به اتفاقی مثبت در گردهمایی‌های تجاری شرکت کنید.....     | ۷۱         |
| <b>۶. دنبال کردن.....</b>                                       | <b>۷۳</b>  |
| پی گیری فعال و غیرفعال.....                                     | ۷۷         |
| حضور غیرفعال.....                                               | ۸۱         |
| درخواست سفارش.....                                              | ۸۳         |
| خرید از شما را برای مردم آسان سازید.....                        | ۸۴         |
| درخواست نهایی.....                                              | ۸۵         |
| <b>۷. چگونه در شبکه‌های اجتماعی موفق عمل کنیم؟.....</b>         | <b>۸۷</b>  |
| تویتر.....                                                      | ۹۱         |
| اینستاگرام.....                                                 | ۹۳         |
| فیس بوک.....                                                    | ۹۴         |
| یوتیوب.....                                                     | ۹۷         |
| پریسکوپ.....                                                    | ۹۹         |
| بازاریابی محتوایی.....                                          | ۱۰۲        |
| بازاریابی ایمیلی هنوز از بین نرفته است.....                     | ۱۰۶        |
| نکات ضروری.....                                                 | ۱۰۷        |
| هدف گذاری مجدد.....                                             | ۱۰۸        |
| دنبال کردن محتواها.....                                         | ۱۰۸        |
| <b>۸. فعال بودن در لینکدین.....</b>                             | <b>۱۱۰</b> |
| گروه‌ها در لینکدین.....                                         | ۱۱۵        |
| جست و جو و برقرای ارتباط.....                                   | ۱۱۵        |

۹. به کار بستن مهارت‌هایی که یاد گرفته اید ..... ۱۱۷
۱۱۷. به هر فرصتی بله بگویید.....
- اگر می‌خواهید در ارجاع دادن‌ها نیز موفق باشید، لازم است این کار را نیز انجام دهید
۱۱۹. ....
۱۲۰. به صورت هفتگی شبکه‌سازی خود را مرور کنید.....
۱۲۲. حال که به سطح قابل قبولی رسیده اید، بیرون بروید و عمل کنید.....
۱۲۳. فرصت دوم برای اولین تاثیرگذاری.....