

۲۲۴۲۲۴۴

www.ketab.ir

یخ شکن ها

چگونه هر مشتری احتمالی را برانگیرانیم که از
ما تقاضای معرفی فرصت شغلی داشته باشد

تام (بیگال) شرایتر

علی اصغر شجاعی



تهران، خیابان انقلاب،
خیابان لبافی نژاد، بعد از
خیابان دانشگاه نیش
کوچه اسلامی پلاک ۸۶
طبقه ۳
تلفن: ۰۹۱۲۸۵۷۳۶۲۵

ICE BREAKERS

سرشناسه	شرایتر، تام Schreiter, Tom
عنوان و نام پدیدآور	یخ شکن ها: چگونه هر مشتری احتمالی را برانگیزانیم که از ما تقاضای معرفی فرصت شغلی داشته باشد/ تام (بیگال) شرایتر؛ علی اصغر شجاعی.
مشخصات نشر	تهران: انتشارات ادبیات معاصر، ۱۴۰۰.
مشخصات ظاهری	۱۱۲ ص: ۵/۱۴ × ۵/۲۱ س.م.
شابک	978-622-97469-4-3
وضعیت فهرست نویسی	فیبا
یادداشت	Ice breakers: how to get any prospect to beg you for a presentation, 2013.
موضوع	بازاریابی چندسطحی Multilevel marketing کسب و کار -- معرفی و ارائه Business presentations کسب و کار -- ارتباط Business communication شجاعی، علی اصغر، ۱۳۳۷ -، مترجم
شناسه افزوده	HF۵۴۱۵/۱۲۶
رده بندی کنگره	۶۵۸/۸۷۲
رده بندی دیویی	۸۵۱۳۰۹۰
شماره کتابشناسی ملی	فیبا
اطلاعات رکورد کتابشناسی	

یخ شکن ها
نویسنده: تام (بیگال) شرایتر
مترجم: علی اصغر شجاعی
ناشر: ادبیات معاصر
طراح جلد: کارگاه گرافیک آسار
حروفچینی و صفحه آرایی: آبان گرافیک
چاپ و صحافی: قشقایی
نوبت چاپ: ششم ۱۴۰۳
تیراژ: ۲۰۰ نسخه
شابک: ۳ - ۴ - ۹۷۴۶۹ - ۶۲۲ - ۹۷۸
قیمت: ۱۱۰۰۰ تومان

فهرست مطالب

۷	پیشگفتار
۹	آه! آخ! وای!
۱۳	چرا در همان هنگام که شما
۱۳	پولدار و شاد هستید، من رنج می کشم
۱۷	اگر بدانید که چه بگویید،
۱۷	مشتریان احتمالی همه جا هستند
۲۱	به هر کجای دنیا که سفر
۲۱	کنیم، این مشکل پیش می آید
۲۳	گول این تصورات غلط را نخورید
۲۷	آن اولین جمله های عصبی که به خواهرتان می گوید
۳۱	قوانین
۳۳	فرمول شماره ی ۱
۳۴	چرا این روش، کارساز است؟
۳۷	بیا بید با این فرمول کمی خوش بگذرانیم
۴۰	قوه ی تخیل خود را به کار گیرید!
۴۷	آیا این مهارت در مورد مشتریان بی اعتنا هم مؤثر است؟

۵۳	وقت مهمانی!
۵۵	این مورد را امتحان نکنید!
۵۵	فقط یک مثال است
۵۷	فرمول شماره‌ی ۲
۶۵	فرمول شماره‌ی ۳
۶۵	(بهترین مشتریان احتمالی)
۷۷	فرمول شماره‌ی ۴
۷۷	(خلق مشتری احتمالی)
۸۳	فرمول شماره‌ی ۵
۹۹	فرمول شماره‌ی ۶
۱۰۹	و در آخر...
۱۱۲	در باره‌ی نویسنده

پیش گفتار

«موفقیت، از خود رد پا به جا می‌گذارد.»

بله، جمله‌ی بالا حقیقت دارد، اما شکست هم از خود رد پا به جا می‌گذارد. سال ۱۹۷۲ بود، اوایل کار بازار بورس شبکه‌ای ام. سعی می‌کردم، قرار ملاقات‌هایی را ترتیب دهم اما مشتریان احتمالی می‌گفتند «نه». تلاش می‌کردم که با مشتریان احتمالی سر صحبت را باز کنم و آن‌ها فوراً بحث را عوض می‌کردند و دنبال بهانه‌ای برای فرار می‌گشتند. محصولات را برای مشتریان «پروپاقرص» تبلیغ می‌کردم، و آن‌ها در پاسخ می‌گفتند که هیچ علاقه‌ای به محصولات منی که عرضه می‌کنم، ندارند.

آن رد پا چه بود که از کل این شکست‌ها، آشکار می‌شد؟

همه‌ی گفت‌وگوهایم با همان جمله‌های ساده‌ی همیشگی راجع به فرصت شغلی شگفت‌انگیزم، آغاز می‌شد. جمله‌هایی که انتخاب می‌کردم، مشتریان احتمالی ام را وادار می‌کرد که بگویند، «نه». تکرار بارها و بارهای این جمله‌های نامناسب برای مشتریان احتمالی جدید، مشکل را برطرف نمی‌کرد. مشکل این بود که من داشتم حرف‌های اشتباهی را بر زبان می‌آوردم.

اگر جمله‌های شروع‌کننده‌ی صحبت‌م (یخ شکن‌هایم) را تغییر نمی‌دادم، در آن صورت، هیچ چیز در شغلم تغییر نمی‌کرد. از آن جا که کتاب حاضر راجع به یخ شکن‌هاست، پس لزومی ندارد که شما هم شکست را تجربه کنید؛ در واقع شکستی وجود نخواهد داشت که مجبور باشد از خود رد پا به جا بگذارد.

تام «بیگ ال» شرایتر

www.ketab.ir