

www.ketab.ir

هنر متقاعد کردن دیگران و برنده شدن

نویسنده: اورن کلاف

مترجم: فاطمه مطیع

پارسیک

سرشناسه: کلاف، اورن Klaff, Oren
 عنوان و نام پدیاور: هنر متقاعد کردن دیگران و برنده شدن / نویسنده اورن کلاف؛ مترجم فاطمه مطیع.
 مشخصات نشر: قم: یار نیک، ۱۴۰۳.
 مشخصات ظاهری: ۲۰۰ ص: ۲۷۵×۱۴/۵ س.م.
 شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۹۲۲۲۷-۷-۵
 وضعیت فهرست نویسی: فیبا
 یادداشت: عنوان اصلی: Pitch anything: an innovative method for presenting, persuading and winning the deal, c2011.
 عنوان دیگر: شاه کلید ارائه‌ی موفق: روشی خلاقانه برای معرفی، متقاعدسازی و بستن قراردادها.
 موضوع: فروش -- معرفی و ارائه Sales presentations
 اقتناع (روان‌شناسی) (Persuasion (Psychology))
 کسب و کار -- معرفی و ارائه Business presentations
 کسب و کار -- ارتباط Business communication
 شناسه افزوده: مطیع، فاطمه، ۱۳۵۹- مترجم
 رده بندی کنگره: HF۵۳۲۸/۸
 رده بندی دیویی: ۶۵۸/۲۵۲
 شماره کتابشناسی ملی: ۹۸۴۳۳۶۷
 اطلاعات رکورد کتابشناسی: فیبا

یارنیک

« هنر متقاعد کردن دیگران و برنده شدن »

نویسنده: اورن کلاف
 مترجم: فاطمه مطیع
 ناشر: یارنیک
 ناظر فنی چاپ: علی قربانی
 طراح جلد: علیرضا حسن زاده
 صفحه آرایی: زیبا کتاب
 تاریخ و نوبت چاپ: اول، ۱۴۰۳
 شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه
 شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۹۲۲۲۷-۷-۵
 قیمت: ۲۸۰,۰۰۰ تومان

۰۹۱۲۷۵۹۹۴۰۴



YarnikPub

www.YarnikPub.ir



۹۹

برگ نوشت

۴	فصل اول: روش
۲۰	فصل دوم: کنترل چارچوب
۶۵	فصل سوم: جایگاه
۸۹	فصل چهارم: ارائه ایده های بزرگ
۱۱۸	فصل پنجم: کنار هم قرار دادن چارچوب ها و مهارت های شناختی گرم
۱۴۳	فصل ششم: ریشه کن کردن نیازمندی
۱۵۶	فصل هفتم: مطالعه موردی: معامله فرودگاه
۱۸۸	فصل هشتم: وارد بازی شوید