

فوق ستاره‌ی فروش شوید

۲۱ روش عالی برای فروش بیشتر،
سریع‌تر و راحت‌تر در بازار سخت امروز

برایان تریسی

سروش‌نامه: تریسی، برایان، ۱۹۳۲ - م.

عنوان و نام پدیدآور: Tracy, Brian

عنوان و نام پدیدآور: فوق ستاره‌ی فروش شوید: ۲۱ روش عالی برای فروش بیشتر، سریعتر و راحت‌تر در بازار سخت امروز/ برایان تریسی؛ [مترجم علی معتمدی].

مشخصات نشر: تهران، دانشگاهیان، ۱۳۸۷

مشخصات ظاهری: ۱۹۲ ص: ۲۱×۱۴ س. م.

شابک: 978-964-2920-17-4

وضعیت فهرست نویسی: فیا

یادداشت: عنوان اصلی: Beasales superstar: 21 great..., c2002.

یادداشت: کتاب حاضر نخستین بار با ترجمه علی‌اکبر قاری‌نیت تحت عنوان «۲۱ راز موفقیت ستارگان بزرگ فروش جهان (ستاره بزرگ فروش شوید)» توسط آزمون منتشر شده است.

عنوان دیگر: ۲۱ روش عالی برای فروش بیشتر، سریعتر و راحت‌تر در بازار سخت امروز.

عنوان دیگر: ۲۱ راز موفقیت ستارگان بزرگ فروش جهان (ستاره‌ی بزرگ فروش شوید).

موضوع: فروشندگی.

موضوع: فروشندگان.

شناسه افزوده: معتمدی، علی، ۱۳۶۱ - مترجم.

رده‌بندی کنگره: ۱۳۸۷ ب. ۲/ت ۵۳۸/۵۳۸ HF

رده‌بندی دیویی: ۶۵۸/۸۵

شماره کتابشناسی ملی: ۱۳۳۲-۵۹

فوق ستاره‌ی فروش شوید

مؤلف: برایان تریسی

مترجم: علی معتمدی

ویراستار: موزان پرویزی

ناشر: انتشارات دانشگاهیان

حروف‌نگاری: طرح و نشر هامون

نوبت چاپ: اول/ ۱۳۸۷

شمارگان: ۳۰۰۰ نسخه

چاپ و صحافی: نیک آلمان

قیمت: ۳۰۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۹۶۲-۲۹۲۰-۱۷-۴

مرکز پخش شماره (۱): نوید پارسیان

خیابان فخررازی - تقاطع لیانی‌نژاد - پلاک ۱۰۳

تلفن: ۰۹۱۲۳۳۷۱۷۹۸-۶۶۳۹۰۱۸۰

مرکز پخش شماره (۲): کتابفروشی فانوس

میدان صادقیه - ابتدای کاشانی - مجتمع تجاری شیرین - طبقه زیرین

تلفن: ۳۳۰۷۸۳۳۸

فهرست

عنوان	صفحه
پیش گفتار.....	۹
مقدمه.....	۱۷
فصل اول: متعهد به حدّ اعلا باشید.....	۲۷
فصل دوم: به گونه‌ای عمل کنید که گویی شکست غیرممکن است.....	۳۳
فصل سوم: با تمام وجود به فروش بپردازید.....	۳۹
فصل چهارم: خود را به عنوان یک حرفه‌ای واقعی در ذهن مشتری جا بیندازید.....	۴۳
فصل پنجم: برای هر تماس تلفنی آمادگی کامل داشته باشید.....	۵۱
فصل ششم: خود را وقف یادگیری مستمر کنید.....	۵۹
فصل هفتم: مسئولیت کامل نتایج را برعهده گیرید.....	۷۵
فصل هشتم: در اصول پایه، عالی عمل کنید.....	۸۱
فصل نهم: روابط بلند مدت بسازید.....	۸۹
فصل دهم: کارشناس افزایش امکانات مالی باشید.....	۹۵
فصل یازدهم: با هر مشتری از فروش آموزشی استفاده کنید.....	۱۰۱
فصل دوازدهم: با تمام مشتریان خود فرا اعتمادسازی کنید.....	۱۰۷
فصل سیزدهم: نگرانی‌ها را به نحوی مؤثر برطرف کنید.....	۱۲۱
فصل چهاردهم: با موضوع قیمت، برخورد حرفه‌ای داشته باشید.....	۱۲۹
فصل پانزدهم: روش ختم فروش را بدانید.....	۱۳۹
فصل شانزدهم: هر دقیقه را به حساب آورید.....	۱۴۷

فصل هفدهم: در هر کاری از قانون ۲۰/۸۰ استفاده کنید.....	۱۵۵
فصل هجدهم: استوانه‌ی فروش خود را پرنگه دارید	۱۶۱
فصل نوزدهم: اهداف روشنی برای درآمد و فروش خود تعیین کنید	۱۶۵
فصل بیستم: قلمرو خود را به خوبی مدیریت کنید	۱۷۲
فصل بیست و یکم: هفت راز موفقیت در فروش را تمرین کنید.....	۱۷۹
جمع بندی	۱۸۵

پیش گفتار

این کتاب جهت استفاده‌ی فروشندگان بلند پروازی است که مشتاق به بالا بردن سریع میزان فروش خود و افزایش درآمدهای خود هستند. این کتاب برای آن دسته از افرادی نوشته شده است که جزو ۱۰٪ اول فروشندگان صنف خود هستند یا می‌خواهند بشوند. نظرات این کتاب برای ستارگان فروش امروز و فردا در نظر گرفته شده است.

فروشندگان عمدتاً با دو چیز برانگیخته می‌شوند: پول و مقام. آن‌ها درآمد بالا می‌خواهند و موفقیت خود را با میزان درآمد خود نسبت به دیگران می‌سنجند. به علاوه خواهان آنند که به خاطر تلاش‌ها و موفقیت‌هایشان مورد تقدیر و تأیید قرار گیرند. این کتاب به فروشندگان نشان خواهد داد چگونه در هر دو زمینه، جهش تصاعدی داشته باشند.

در جریان ۳۰ سال کار فروش، مدیریت فروش و آموزش فروش، هزاران تماس تلفنی با مشتریان داشته‌ام و هزاران کتاب، مقاله، خبرنامه و گزارش‌های تحقیقاتی درباره‌ی تمام جنبه‌های فروش و موفقیت در فروش خوانده‌ام. در ادامه به

یافته‌های خود و تجارب شخصی‌ام بارها و بارها رجوع خواهم کرد. هرچند مطمئنم درک می‌کنید که بازگشت به سال‌ها قبل و یادآوری تمام مرجع‌ها برای ارجاع دادن، کاری ناممکن است.

روش‌ها و راهکارهای عملی و اثبات شده در این کتاب بسیار شبیه چارچوب یک سمینار حرفه‌ای فروش است که با «مقوله‌ی درونی فروش»، شروع می‌کند و به مهارت‌های کلیدی مورد نیاز شما در بهبود نتایج می‌پردازد و بحث را با ارائه‌ی تمرین عملی و خلاصه‌ای از فصل تکمیل می‌کند.

برای این که بیشترین استفاده را از کتاب ببرید، باید آن را واو به واو، از اول تا به آخر، دقیقاً به همان ترتیب نوشته شده، بخوانید. بعد می‌توانید فصلی را که در آن لحظه‌ی خاص بیشترین کمک را به شما می‌کند، انتخاب نموده و مطالعه نمایید. سپس می‌توانید تمرین‌های پیشنهادی را به منظور به کار بستن هرچه سریع‌تر آموخته‌ها، انجام دهید.

اکثر فروشندگان هرگز برای فروش آموزش حرفه‌ای ندیده‌اند. دست کم ۹۵٪ فروشندگان می‌توانند با دانش و

مهارت بیشتر، فروش خود را افزایش دهند.

بعضی مواقع برای ستاره‌ی فروش شدن تنها به یک مهارت دیگر نیازمندید. این کتاب به شما کمک خواهد کرد تا آن مهارت را شناسایی کرده و شروع به تبخّر یافتن در آن کنید.

بعضی مواقع من سمینار یا صحبت خود را با طرح این پرسش آغاز می‌کنم که، «چند نفر در اینجا در کار فروش هستند؟» بیشتر مواقع تنها چند نفری دست خود را بالا می‌برند. مکثی می‌کنم و چند ثانیه‌ای منتظر می‌مانم، و دوباره می‌پرسم: «چه کسانی واقعاً در کار فروشنده‌اند؟»

ناگهان آن‌ها موضوع را می‌گیرند. دست‌های بیشتری بالا می‌رود تا این که تقریباً تمام دست‌ها در سالن بلند می‌شود. بعد در ادامه می‌گویم: «درسته. هر کسی در کار فروش است. مهم نیست که چه می‌کنید. کل زندگی شما فرایند مداوم ارتباط برقرار کردن، متقاعد کردن و تاثیر گذاردن بر دیگران است. تنها یک سؤال می‌ماند و آن این که «چقدر در این کار ماهر هستید؟»

توانایی شما در «فروش» به دیگران تعیین‌کننده‌ی موفقیت‌تان

در زندگی، شغل و نیز دیگر زمینه‌ها خواهد بود. اگر درآمد و موفقیت شما به فروش وابسته است، با به کارگیری آموزه‌های گنجانده شده در صفحات این کتاب، زندگی‌تان را دگرگون کنید.

من این کتاب را برای شما فروشنده‌ی حرفه‌ای و پُرمشغله نوشته‌ام تا کتابچه‌ای باشد که بتوانید هر وقت خواستید به آن رجوع کنید و از میان ایده‌ها و شگردهای ارائه شده، یکی را به فراخور وضعیت موجودتان انتخاب کرده، و با به کارگیری آن کارایی خود را بالا ببرید و نتایج دلخواه را کسب کنید. در حال حاضر بیش از ۴۰۰۰ کتاب در زمینه‌ی فروش موجود می‌باشد که تقریباً همگی آن‌ها مفید و سودمند هستند. ولی چه کسی هست که زمان و انرژی خواندن همه‌ی آن‌ها را داشته باشد؟

از طرف دیگر این کتاب، ۲۱ اصول از مهمترین اصول موفقیت در فروش را در بر می‌گیرد، که من آن‌ها را در جریان آموزش‌هایم برای بیش از ۵۰۰۰۰۰ فروشنده‌ی حرفه‌ای در ۲۳ کشور دنیا، کشف کرده‌ام. هر یک از این

راهبردها، در گذر زمان و در رشته‌های مختلف مورد آزمایش قرار گرفته‌اند و نتیجه داده‌اند.

زمانی که کار فروش را شروع کردم و زنگ در خانه‌ها را می‌زد، از این شرکت به آن شرکت می‌رفتم یا بازاریابی سرد تلفنی می‌کردم، مفهومی را آموختم به نام «اصل تفاوت‌های کوچک». این اصل یکی از عمیق‌ترین دیدگاه‌های موفقیت در تمام جنبه‌های زندگی از جمله فروش است. این اصل می‌گوید: تفاوت‌های کوچک بین توانایی افراد در حوزه‌های کلیدی، منجر به تفاوت‌های عظیم در نتایج می‌شود.

پیشرفت‌های اندک در مهارت‌های مهم فروش از قبیل مشتری‌یابی، انجام معرفی‌های متقاعد کننده، رفع نگرانی‌های خریدار یا ختم فروش، منجر به افزایش چشمگیر در نتایج فروش می‌شود. چارچوب این کتاب به گونه‌ای طراحی شده است که «اصل تفاوت‌های کوچک» را به شما بیاموزد و دیدگاه‌های عملی به شما بدهد تا بتوانید جهش‌های بزرگی در عمل داشته باشید.

یک ایده‌ی کلیدی دیگر برای موفقیت: مهمترین نقطه ضعف شما سقفی را بنا می‌نهد که دیگر مهارت‌هایتان را زیر پوشش خود آورده و میزان درآمدتان را معین می‌کند.

به عبارتی دیگر، اگر در یک حوزه‌ی کلیدی مثل مشتری‌یابی یا ختم فروش ضعف دارید، این ضعف به تنهایی نتایج فروشتان و میزان درآمدتان را تعیین می‌کند. کمترین نقص در توانایی‌تان شما را از موفقیت باز می‌دارد، مهم نیست که در دیگر حوزه‌ها چقدر کارآمد باشید.

به بیانی دیگر، نقطه قوت‌های شماست که شما را به جایی که امروز هستید رسانده است، ولی نقطه ضعف‌هایتان است که اکنون شما را از پیشرفت بیشتر و سریع‌تر باز می‌دارد.

این کتاب را به گونه‌ای طراحی کرده‌ام که ابزارهای خاصی به شما بدهد تا از آن‌ها برای غلبه بر تمام ضعف‌های سرنوشت سازتان استفاده کنید؛ نخست آن‌ها را شناسایی می‌کند و سپس تمرین‌های عملی به شما می‌دهد که می‌توانید آن‌ها را به سرعت به کار گیرید تا خود را در آن حوزه تقویت نمایید.

این کتاب، هم زمان به دو بخشِ مقوله‌ی درونی فروش (جزء ذهنی) و مقوله‌ی بیرونی فروش (روش‌ها و شگردهای انجام فروش واقعی) می‌پردازد. هنگامی که هم زمان در هر دو مقوله شروع به پیشرفت کنید، هم فروش‌هایتان و هم اعتماد به نفستان با آهنگی سریع افزایش خواهد یافت.

تنها تفاوت‌های جزئی در نگرش و توانایی‌هاست که برترین فروشندگان را از متوسط‌ها جدا می‌کند.

زمانی که این ۲۱ روش عالی برای فوق ستاره‌ی فروش شدن را بیاموزید، به سرعت به سمت صدر زمینه‌ی کاری خود اوج می‌گیرید. موفقیت شما در آینده حد و مرزی نخواهد داشت.

مقدمه

این زمانه بهترین موقع در کل تاریخ بشری برای زیستن و کار کردن در حرفه‌ی فروش است. هرگز فرصت‌هایی بیشتر از این برای شما وجود نداشته تا با فروش بیشتری از محصولات و خدمات خود در بازار به اهداف بیشتری دست یابید و از سطح زندگی بالاتری برخوردار شوید. با فروش بیشتر، وضعیت شما در ماه‌ها و سال‌های پیش‌رو بهتر و بهتر خواهد شد.

هر چه در کار فروش بهتر باشید فرصت‌های بیشتری خواهید داشت. به عقیده‌ی دکتر توماس استنلی، نویسنده‌ی کتاب *میلیونری در یک قدمی شماست*^۱، دست کم ۵٪ میلیونرهای خود ساخته در آمریکا فروشندگانی هستند که در تمام عمر خود برای شرکت دیگری فروش می‌کرده‌اند. روشی که با آن به استقلال مالی رسیدند این بود که در حرفه‌ی خود مهارت بسیار زیادی می‌یافتند، درآمد فوق‌العاده

1. The Millionaire Next Door

کسب می‌کردند و هم‌چنان که پیش می‌رفتند بخش بزرگی از پولشان را پس انداز و سرمایه گذاری می‌کردند. شما هم می‌توانید چنین کنید.

بگذارید داستان خودم را برایتان تعریف کنم. کارم را با فرصت‌های محدودی شروع کردم. والدینم هیچ وقت پول خیلی زیادی نداشتند. پدرم نجار بود و مادرم پرستار، ولی استخدامی نبودند. از دبیرستان فارغ التحصیل نشدم. در حقیقت، چنان در مدرسه بد رفتار بودم که موقتاً محروم شدم و نهایتاً از سه مدرسه‌ی مختلف اخراج شدم.

وقتی دبیرستان را رها کردم تنها کاری که می‌توانستم پیدا کنم، کار یدی بود. در یک هتل ظرف می‌شستم، در کارخانه‌ی چوب بُری الوار جمع می‌کردم، چاه می‌کندم و کارگری ساختمان می‌کردم، مصالح سنگین را از جایی به جای دیگر می‌بردم، در مزارع و دامداری‌ها کار می‌کردم و در آتلانتیک شمالی کارگر کشتی بودم. و سرانجام وقتی دیگر نتوانستم کار کارگری پیدا کنم به سمت فروش پورسانتی کشانده شدم، بازاریابی لوازم اداری.

از کار کردن نمی‌ترسیدم ولی سخت کار کردن به تنهایی کافی نبود. صدها تماس می‌گرفتم بدون این که فروشی بکنم. از این شرکت به آن شرکت و از این منزل به آن منزل می‌رفتم تا بتوانم افراد بیشتری را ببینم. ولی واقعیت این بود که داشتم دور خودم می‌چرخیدم.

روزی از خودم پرسیدم: «چطور است که بعضی فروشندگان از دیگران موفق‌ترند؟» شنیده بودم که ۲۰٪ برتر فروشندگان در هر زمینه‌ی کاری، ۸۰٪ درآمد آن رشته را به دست می‌آورند. ۱۰٪ برتر حتی بیشتر به دست می‌آورند. بنابراین کاری کردم که زندگی‌ام را دگرگون کرد.

رفتم پیش برترین فروشنده‌ی شرکت و پرسیدم که او چه کاری می‌کند که من نمی‌کنم و او هم برایم توضیح داد. توضیح داد که چگونه سؤال‌ها را بپرسم و چطور محصول را بهتر معرفی کنم. گفت که چگونه نگرانی‌های خریدار را پاسخ دهم و چطور از او سفارش بگیرم. توصیه‌های او را که شنیدم از شرکت رفتم بیرون و هر چه را گفته بود انجام دادم، که این کار فروش من را بالا برد.

بعدها فهمیدم کتاب‌هایی درباره‌ی فروش در بازار وجود دارد. آن‌ها را یکی پس از دیگری می‌خریدم و هر صبح قبل از شروع کار، یک تا دو ساعت مطالعه می‌کردم. و باز فروش من بیشتر هم شد. بعد درباره‌ی نوارها و لوح‌های فشرده و سمینارهای فروش چیزهایی شنیدم. همچنان که به نوارها و لوح‌های فشرده، مرتب گوش می‌دادم و به سمینارها می‌رفتم، آنچه را بهترین فروشندگان در طول چندین سال تجربه می‌کردند، من خیلی زودتر یاد گرفتم. و همچنان فروشم به رشد خود ادامه می‌داد.

ظرف کمتر از یک سال، از بازاریابی خانه به خانه و انجام یک یا دو فروش جزئی در هفته، به مقام مدیریت یک سازمان شش ملیتی رسیدم، که ماهانه چندین هزار دلار درآمد داشتم. کار ساده‌ای بود. فقط فهمیدم برترین فروشندگان چگونه فروش می‌کردند. من هم همان کارها را کردم که برترین‌ها می‌کردند، تا این که همان نتایج را هم گرفتم.

قانون بزرگ سرنوشت بشری، به ویژه در فروش، قانون علت و معلول است. این قانون می‌گوید: « برای هر چیزی که

اتفاق می‌افتد، علت یا علت‌هایی وجود دارد. « اگر هدف یا معلول خاصی هست که شما در زندگی به دنبال آنید، می‌توانید به دستش آورید. فقط این که، فردی را بیابید که پیشتر به آن معلول یا نتیجه دست یافته باشد و سپس ببینید چه کاری انجام داده که به آن رسیده است. اگر همان کار را بکنید که او کرده و می‌کند، در نهایت به همان نتایج خواهید رسید. این اصلِ علت و معلول دقیقاً توضیح می‌دهد که چگونه افراد در طول تاریخ در عرصه‌های سعی و کوشش، از شکست به پیروزی رسیده‌اند.

مهمترین کاربرد قانون علت و معلول این است: افکار، همان علت‌ها، و شرایط، همان معلول‌ها هستند.

دنیای بیرون شما بازتابی از دنیای درونتان است. شما پیوسته افراد، موقعیت‌ها، فرصت‌ها و حتی فروش‌هایی را به سمت خود جذب می‌کنید که با افکار غالبتان هماهنگند. همچنان که طرز فکرتان را درباره‌ی خود و امکانات خود تغییر می‌دهید، زندگی خود را نیز تغییر می‌دهید. راه دیگری وجود ندارد.

شاید مهمترین کشف در تاریخ بشر، بنیان تمام ادیان، فلسفه‌ها، ماوراء الطبیعه و روانشناسی این است: شما همانی می‌شوید که بیشتر وقت‌ها بدان می‌اندیشید.

تصورش را بکنید! شما همانی می‌شوید که بیشتر وقت‌ها بدان می‌اندیشید. دنیای بیرون شما نهایتاً با دنیای درونتان مطابقت می‌کند و از آن‌جا که تنها شما می‌توانید تصمیم بگیرید به چه فکر بکنید، شما همان کسی هستید که تعیین می‌کند برایتان در زندگی چه اتفاقی بیفتد.

در بیست و پنج سال گذشته، در تحقیقی به سرپرستی دکتر مارتین سلیگمن از دانشگاه پنسیلوانیا، با بیش از ۳۵۰۰۰۰ فروشنده مصاحبه شد تا دریابند آن‌ها بیشتر مواقع به چه چیز می‌اندیشند. سپس درآمد آن‌ها با الگوی فکریشان مورد مقایسه قرار گرفت تا مشخص شود چه نوع الگوی فکری‌ای دقیق‌ترین پیش‌بینی را از بالاترین درآمدها دارد.

آیا می‌دانید برترین فروشندگان بیشتر مواقع به چه می‌اندیشند؟ ساده است. آن‌ها به خواسته‌ی خود و چگونگی دستیابی به آن می‌اندیشند. آن‌ها تمام روز را به اهداف و این

که چگونه باید به آن‌ها برسند، فکر می‌کنند. و چون هر چه بیشتر فرد به اهدافش بیندیشد و از آن‌ها حرف بزند، مثبت‌تر و مشتاق‌تر می‌شود، این فروشندگان پنج تا ده برابر افراد متوسطی می‌فروشند که بیشتر مواقع به مشکلاتشان فکر می‌کنند.

قانون: اگر مثل برترین فروشندگان فکر کنید، در نهایت همان کارهایی را خواهید کرد که برترین فروشندگان می‌کنند و همان نتایجی را خواهید گرفت که برترین‌ها می‌گیرند. و اگر چنین نکنید، چنین نتایجی هم نخواهید گرفت. به همین سادگی.

بعضی فروشندگان به درآمد سالی ۲۵۰۰۰ دلار راضی هستند. این با طرز فکر آن‌ها هم‌خوانی دارد. این سقف درآمد «حاشیه‌ی امنیت» مالی آن‌هاست. بعضی دیگر اگر درآمدشان به زیر ۱۰۰۰۰۰ دلار در سال برسد ناراضی خواهند بود. و کشف جالب در این‌جاست: بین افرادی که مبلغ ناچیزی به دست می‌آورند با افرادی که مبلغ هنگفتی درآمد دارند تفاوت بسیار کمی است. آن‌ها هرکدام استعداد و توانایی یکسانی دارند. هر کدام از فرصت‌ها و امکانات مشابهی برخوردار هستند. تنها تفاوت در این است که فروشندگان پردرآمد

تصمیم گرفته‌اند که آن مبلغ را به دست آورند، و تنها پرسشی که کل روز را به دنبال پاسخ آن هستند، این است که «چگونه؟»

بر طبق تحقیقات صورت گرفته مهم‌ترین ویژگی برای کسب موفقیت‌های بزرگ در فروش، ویژگی خوش‌بینی است. برترین فروشندگان، بسیار بیشتر از افراد متوسط خوش‌بین هستند. به خاطر این خوش‌بینی انتظارات بالایی از موفقیت دارند. با اعتماد به نفس انتظار موفقیت را دارند. نسبت به افراد متوسط، تماس‌های بسیار بیشتری با خریداران بالقوه می‌گیرند، به علاوه پافشاری بیشتری می‌کنند، تماس‌های مجدد بیشتری دارند و بر این باورند که موفقیتشان حتمی است ولی دیر و زود دارد.

در نتیجه‌ی برقراری تماس‌های بیشتر با افراد، و انجام تماس‌های مجدد بیشتر، آن‌ها فروش‌های بیشتری می‌کنند. وقتی فروش‌های بیشتری می‌کنند، موفقیتشان، اعتقادشان را به ارزش تماس بیشتر و تماس‌های مجدد تقویت می‌کند. این فرایند که بارها و بارها تکرار شود، درآمد بالاتر و موفقیت

شخصی بیشتری را برای آن‌ها به دنبال دارد.

در اینجا به نکته‌ی کلیدی دیگری اشاره می‌کنیم: رابطه‌ی مستقیمی بین عزت نفس شما و میزان فروشتان وجود دارد.

موفق‌ترین و پردرآمدترین فروشندگان، عزت نفس بالایی دارند. بهترین تعریف برای عزت نفس این است: چقدر خودتان را دوست می‌دارید. هرچه بیشتر خود را دوست بدارید، عملکرد بهتری خواهید داشت. هر چه بهتر عمل کنید، خودتان را بیشتر دوست خواهید داشت. هریک دیگری را تقویت می‌کند.

هر چه بیشتر خودتان را دوست بدارید، اهداف و معیارهای بالاتری برای خود در نظر می‌گیرید. هر چه بیشتر خودتان را دوست بدارید اعتماد به نفستان به تواناییتان در موفقیت بیشتر است و در مواجهه با سختی‌ها پافشاری بیشتری می‌کنید. هر چه بیشتر خودتان را دوست بدارید، دیگران شما را بیشتر دوست خواهند داشت و بیشتر پذیرای خرید از شما خواهند شد و آن را به دوستانشان هم پیشنهاد خواهند داد. در اینجا یک تناسب مهمی داریم. تناسب ذهنی بسیار شبیه

تناسب جسمانی است. اگر تمرین‌های جسمانی معینی را هر روز انجام دهید، در نهایت جسماً تناسب خواهید داشت. به همین منوال، اگر تمرین‌های ذهنی معینی را هر روز انجام دهید، خیلی زود ذهناً تناسب خواهید داشت. عزت نفس، اعتماد به نفس و نگرش ذهنی مثبتی را، در حد بالایی در خود پرورش خواهید داد.

نقطه‌ی آغاز برای کسب موفقیت بزرگ در فروش برای شما این است که شروع به فکر کردن به روشی کنید که برترین فروشندگان می‌کنند. اتفاقاً هر دفعه که به روش برترین فروشندگان فکر کنید، خوشبین‌تر و خلاق‌تر خواهید شد. بیشتر احساس خوشحالی و مؤثر بودن می‌کنید. توان و عزم بیشتری را احساس خواهید کرد. تماس‌های بیشتری می‌گیرید و معرفی بهتری انجام می‌دهید. فروش‌های بیشتری را به سرانجام می‌رسانید و پول بیشتری درمی‌آورید. هنگامی که ویژگی‌های برترین فروشندگان را شناسایی و در عمل پیاده کنید، زندگی، همچنان که خورشید در صبح بهاری می‌دمد، آغوش خود را به روی شما می‌گشاید.