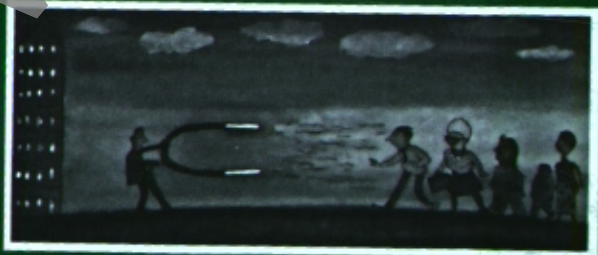


کتاب سبز

جعفری گیتومر / فرخ بافنده

هنرمندان کردن دیگران و رسیدن به خواسته ها



گیتومر، جفری ایچ.
Gitomer, Jeffrey H.

کتاب سبز (هنر متقاعد کردن دیگران و رسیدن به خواسته‌ها)
جفری گیتومر؛ فرخ بافنده.

تهران: پندار تابان، ۱۳۹۱.

ISBN: 978-600-93197-4-9

فهرست‌نویسی براساس اطلاعات فیبا.

عنوان اصلی:
Jeffrey Gitomer's Little green book of
getting your way: how to speak, write, present, persuade,
influence, and sell your point of view to others, c2007.

اقتناع (معانی و مبانی)

بافنده، فرخ، ۱۳۵۷ - مترجم

۳۰۱/۵/الف/۳۹

۱۳۹۱

۳۰۳/۳۳۲

۳۰۷-۲۸۰

کتابخانه ملی ایران

کتابسبز

جفری گیتومر / فرخ بافنده

نوبت چاپ: اول

تاریخ چاپ: ۱۳۹۲

تیراژ: ۱۵۰۰ جلد

قیمت: ۱۲۵۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۹۳۱۹۷-۴-۹

کلیه حقوق محفوظ است.

خیابان دیباجی جنوبی، کوچه ارغوان،

بن بست نور، پلاک ۲، واحد ۴

تلفن: ۲۲۵۵۷۳۸۱

pendartaban@gmail.com

مرکز پخش: ۶۶۴۰۴۵۳۲

Getting your way



بندار تابان

بخش یک

آماده شدن برای رسیدن به خواسته‌ها

- ۲۰ مدتی که داری سعی می‌کنی به خواسته‌ات برسی
- ۲۲ متقاعد کردن، فرایند است ... رسیدن به خواسته، نتیجه
- ۲۵ وقتی فکر کنی که می‌توانی، ۵۰٪ کار انجام شده است
- ۲۷ راز انسان به خود
- ۳۰ راز نگرش

بخش دو

اصول و مبانی رسیدن به خواسته‌ها

- ۳۴ چرخه‌ای که قیِّقِیژ می‌کند به خواسته‌اش می‌رسد
- ۳۵ درک این مسئله که چطور دیگران را متقاعد کنی ...
- ۴۵ علم سازش

بخش سه

اصول و مبانی اقناع و قدرت فردی

- ۴۸ اقناع مناسب برای رسیدن به خواسته‌ها
- ۵۱ قدرت اقناع
- ۵۳ ماهیت اقناع و قدرت فردی
- ۵۶ جلب کردن توجه فرد و درگیر کردن او در موضوع مورد ...

کتابسبز

بخش چهار

ملزومات رسیدن به خواستهات

- چطور به سخنرانی حرفه‌ای تبدیل می‌شوی ۶۰
- ظاهر مناسبی داشته باش، درست رفتار کن، به ۶۵
- سعی کن آنها را با خودت موافق کنی، نه اینکه به بازی بگیری ... ۶۷
- تبدیل کردن آگهی تبلیغاتی شخصی‌ات به شیوه‌ای برای ۶۹
- برگه‌ی تمرین آگهی تبلیغاتی شخصی‌ات ۷۴
- حماقت‌هایی که موقع استفاده از اسلاید می‌کنی: ... ۷۶

بخش پنج

آداب سخن گفتن در جمع و اراده‌ی سخنرانی قدرت‌مند

- اساس فروش خود به مخاطب ۸۲
- بعضی چیزها اشکالی ندارد اما بعضی چیزها ۸۹
- با بهترین کلمه‌ها و عبارت‌ها شروع کن ۹۰
- از دست دادن قدرت ۹۵
- زیاد کردن قدرت ۹۹
- با گفتن داستان، نکته‌ات را بیان کن ۱۰۲
- چه چیز حرفه‌ای بودن این قدر جالب است؟ ۱۰۵
- خوب و روان صحبت کردن ۱۰۷

بخش شش

نمایش متقاعدکننده

- سخنرانی، سخنرانی! ۱۱۶
- تنها یک سخنرانی نیست، یک نمایش است! ۱۱۸
- چطور بهترین سخنرانی دنیا را عرضه کنم ^{اجرای} ۱۱۹

کتابسبز

- مهارت، یا ضرورت حیاتی ۱۲۴
- عناصر سخنرانی که، وقتی در آنها استاد شوی، ... ۱۲۷
- از خودت فیلم بگیر. این تنها راه است ۱۳۰

بخش هفت

اقتناع مشتری و فرایند فروش

- کلیدهای اصلی که به فروش منجر می شود ۱۳۴
- بهترین راه برای معرفی محصول چیست؟ ۱۳۹
- نمی توانی به خواستهات برسی؟ نمی توانی ... ۱۴۵
- توانسته ای به خواستهات برسی؟ نه در اصل نتوانسته ای ۱۴۹
- با « نه » و « نه حالا » روبرو شو تا به « بله » برسی ۱۵۴
- باد هوا، چقدر از آن پر هستی؟ ۱۵۸
- سخنرانی مجانی - میراثی که برای خودت می گذاری ۱۶۲
- ۲۸.۵ اصل برای معرفی محصول به بهترین شیوهی ممکن در دنیا ۱۶۸

بخش هشت

نوشتن، راهی برای رسیدن به خواستهات

- چه عاملی نوشتن را ابزاری برای متقاعد کردن می سازد؟ ۱۷۸
- این که نوشتهات هم قدرت مند باشد، هم متقاعد کننده، ... ۱۸۲
- بهتر است کم تر از خود بگویم و بیشتر از ... ۱۸۹
- طرح پیشنهادی ... یا طرح پیشنهادی جذاب ۱۹۲
- از پدرم و برادرم یاد گرفتیم که چطور بنویسم ۱۹۶

کتابسبز

بخش نه

استقامت و پافشاری

- برای اینکه معنای استقامت و پافشاری را بفهمی، ... ۲۰۰
چرا برخی استقامت و پافشاری می کنند و ... ۲۰۳
پی گیری، واژه‌ی دیگری برای استقامت و پافشاری است ۲۰۷

بخش نه و نهم

شیوایی سخن

- آیا هدف شیوایی سخن گفتن است، یا برتری خود را به ... ۲۱۲
قدردانی ۲۱۷