

به نام خداوند جان و خرد

۱۰۲۲. موفقیت آمیز در تجارت

مؤلف:

بل بریدل و جمعی از بزرگان

مترجم:

فاطمه هودر شا

عنوان و نام پدیدآور	:	۲۲ روش موفقیت آمیز در تجارت
مشخصات نشر	:	تهران: کتاب آوا، ۱۳۹۶.
مشخصات ظاهری	:	۲۲۶ ص.
شابک	:	۹۷۸-۶۰۰-۳۴۶-۰۹۳-۵
وضعیت فهرست نویسی	:	فیبای مختصر
یادداشت	:	این مدرک در آدرس http://opac.nlai.ir قابل دسترسی است.
شناسه افزوده	:	بریدل، پل Paul, Bridle
شناسه افزوده	:	هودرشا، فاطمه، ۱۳۵۵-
سما	:	کتابشناسی ملی ۳۶۳۹۳۸۲

22 روش موفقیت آمیز در تجارت



مقدمه، تدوین و نظارت: استاد سید حمیدرضا محتشمی

انتشارات کتاب آوا

نویسنده	:	پل بریدل، جمعی از بزرگان
مترجم	:	فاطمه هودرشا
ناشر	:	کتاب آوا
جاب و صحافی	:	تصویر - صالانی
طراحی جلد	:	مرجان تبریزی
نوبت چاپ	:	دوم، پاییز ۱۳۹۶
شمارگان	:	۱۰۰۰ جلد
قیمت	:	۲۰۰۰۰۰ ریال
شابک	:	۹۷۸-۶۰۰-۳۴۶-۰۹۳-۵

کلیه حقوق مادی و معنوی این اثر متعلق به موسسه مهرورزان پویای ایرانیان می شود.

مراکز بخش:

۱. خیابان دکتر شریعتی، ابتدای خیابان ظفر، نیش کوچه صبر، پلاک ۱، واحد ۱۲، طبقه ۴

[موسسه مهرورزان پویای ایرانیان] تلفن: ۶۶۴۱۰۶۲۵-۶

۲. خیابان انقلاب، خیابان ۱۲ فروردین، بن بست حقیقت پلاک ۴، واحد ۴ [انتشارات کتاب آوا]

تلفن: ۶۶۹۷۴۶۴۶، ۶۶۹۷۴۱۳۰، ۶۶۴۰۷۹۹۳ فروشگاه اینترنتی: www.avabook.com

فهرست مطالب

صفحه	عنوان
۷	مقدمه: (۲۲ روش موفقیت‌آمیز در تجارت)
۷	تضمین ما:
۷	بیشترین:
۸	و کمترین:
۹	هدف:
۹	مهارت‌ها:
۱۰	راه‌های استثنایی برای انجام کسب و کار:
۱۱	خدمات ما:
۱۵	بخش اول: وقتی همه چیز شست بخورد، منش انسانی است که به کار می‌آید
۲۳	موضوعی درباره‌ی پاسخ:
۲۸	بخش دوم: قدرت فرهنگ - معرفی Uها
۳۰	تناقض (بارادوکس) فرهنگی
۳۳	یک مطالعه درباره‌ی UGRها
۳۶	مدیریت UGR
۳۸	بخش سوم: رهبری، یورش به نقطه نهایی در پایین
۳۸	افزایش قدرت نیروی کار به سطوح بالاتر
۳۹	محیط ویروسی
۴۰	شکل‌گیری روابط
۴۱	مدل‌های رهبری
۴۳	رهبری ارجاعی: یک تجربه‌ی شخصی
۴۴	این کار وظیفه‌ی شخصی دیگر نیست
۴۶	اوج رهبری «رسیدن به هدفی والا»
۴۸	بخش چهارم: تیمی که افراد خواستار کار کردن در آن هستند
۵۴	بخش پنجم: ۱۰ کلید برای توسعه اتحادهای راهبردی

۶۰	بخش ششم: عملکرد احساسی و پر حرارت
۶۰	پنج استراتژی ثابت شده برای موفقیت سازمان شما
۶۲	استراتژی ۱
۶۴	استراتژی ۲
۶۵	استراتژی ۳
۶۵	استراتژی ۴
۶۶	استراتژی ۵
۶۸	بخش هفتم: پاکسازی حوزه‌ی فکری (Mindfield)
۶۸	خط و نگهداری کارکنان، مشتریان و ارتباطات عالی طی تغییر
۷۷	بخش هشتم: میزان معیارهای تعادل را مورد استفاده قرار می‌دهند
۸۵	بخش نهم: رسیدن به چشمانداز روانشناسی عملکرد حداکثر
۸۸	یک بررسی هویت بزرگ کنید
۹۰	ارزش‌هایتان را عیب‌یابی کنید
۹۱	تصمیم بگیرید که چه اهدافی هستید
۹۲	ارزش‌های کارکنانتان را معلوم کنید
۹۴	بخش دهم: بهترین استراتژی برای توسعه و بهینه‌سازی کار
۹۵	تمرکز و روشی (شفافیت)
۹۶	تواضع فرهنگی و یادگیری پیوسته
۹۷	رهبری خود و مسئولیت‌پذیری
۱۰۳	بخش یازدهم: ایجاد کلاس تجربه خدمات مشتری به صورت جدی
۱۰۵	تعاریف خودتان را ایجاد کنید
۱۰۵	فرایند تجربه خدمات
۱۰۶	استانداردهای خدمات
۱۰۶	فرهنگ تیمی
۱۰۹	بخش دوازدهم: هفت اصل ابتکاری فروش
۱۱۰	ابتکار فروش شماره یک
۱۱۰	بند و نظر به خرج بدهید
۱۱۱	ابتکار فروش شماره ۲
۱۱۱	ارزش و اعتبار عرضه کنید

۱۱۲.....	ابتکار شماره‌ی ۳.....
۱۱۲.....	فروش گذشته و حال را متوقف کنید - آینده را بفروشید.....
۱۱۳.....	ابتکار شماره ۴.....
۱۱۳.....	بتانسیل به کار گیرید.....
۱۱۴.....	ابتکار شماره ۵.....
۱۱۴.....	سورپریز کنید.....
۱۱۵.....	ابتکار شماره‌ی ۶.....
۱۱۵.....	قیمت را بفروشید - حاصل را عرضه کنید.....
۱۱۶.....	ابتکار شماره‌ی ۷.....
۱۱۶.....	فروش را به کار نبرید. فروشمان را به کار گیرید.....
۱۱۸.....	بخش نهم: چراغ‌های و فروش چیست؟.....
۱۲۰.....	مارکتینگ - به رنگارنگ کنترل مصرف کننده.....
۱۲۲.....	مارکتینگ - کنترل خرید، نظارت کننده.....
۱۲۴.....	مارکتینگ - علامت تجاری.....
۱۲۷.....	بازاریابی - اعلام به جهان.....
۱۲۹.....	بخش چهاردهم: قدرت مدیریت علامت تجاری.....
۱۳۵.....	بخش پانزدهم: یافتن نقطه‌ی نفوذ وبسایت.....
۱۳۷.....	این موضوع چه ارتباطی با وبسایت شما دارد؟.....
۱۳۸.....	فروش - افزایش نرخ تبدیل.....
۱۳۹.....	بیشتر - کسب پول بیشتر از هر فروش.....
۱۳۹.....	دوباره - فروش دوباره و دوباره.....
۱۴۰.....	نقطه‌ی نفوذ خود را بشناسید.....
۱۴۱.....	بخش شانزدهم: جریان نقدینگی را تبدیل به یک امر مسلم بنمایید.....
۱۴۱.....	بدون جریان نقدینگی، یک کسب و کار بقا نخواهد داشت.....
۱۴۲.....	۱- تنها چهار منبع برای نقدینگی وجود دارد.....
۱۴۲.....	۲- یک طرح نقدینگی منظم فراهم کنید.....
۱۴۳.....	۳- یک کسب و کار سودآور نیز می‌تواند به لحاظ نقدینگی ضعیف باشد.....
۱۴۳.....	۴- سوابق و اسنادتان را به روز نگه دارید.....

- ۵- بدهکاران - یک خط مشی قرار بدهید و به طور منظم نظارت کنید ۱۴۵
- برنامه‌ی زمانی پیشنهادی زیر را دنبال کنید. ۱۴۷
- ۶- طلبکاران ۱۴۷
- ۷- توقعات مالکان را تعیین و تنظیم کنید. ۱۴۸
- ۸- پول کنار بگذارید. ۱۴۹
- ۹- یک اعتبار بانکی برای بدهی اساسی نیست. ۱۴۹
- بخش هفدهم: فرصت‌های سودآوری خود را افزایش دهید ۱۵۲
- محدوده‌ی 'اول' - درآمد فروشمان را افزایش دهیم ۱۵۵
- محدوده‌ی دوم - افزایش سود ناخالص ۱۵۵
- محدوده‌ی 'م' - کاهش هزینه‌های عملیاتی ۱۵۷
- بخش هجدهم: سرمایه‌گذاری سودی که به دست می‌آورید ۱۶۳
- مقدمه ۱۶۳
- دوره‌ی عمر و رصدا ۱۶۳
- تأثیرات اقتصادی در گذر زمان ۱۶۵
- بازگشت و انتقال ۱۶۶
- افزودن ارزش به سرمایه‌گذاری ۱۶۸
- مدیریت ریسک ۱۶۸
- تجزیه و تحلیل / مدیریت فرصت ۱۶۹
- سرمایه‌گذاری منظم ۱۷۰
- درک بازارهای پدیدار شده / ضعیف ۱۷۱
- ساختارسازی خاص سرمایه‌گذاری ۱۷۲
- نتیجه‌گیری ۱۷۳
- خلاصه‌ی مطالب ۱۷۴
- بخش نوزدهم: کشف تعادل خیالی ۱۷۴
- هفت قدم به سوی سلامت عقل ۱۷۴
- چگونه بفهمیم که دچار استرس شدیم؟ ۱۷۶
- راه چاره چیست؟ ۱۷۷
- هفت قدم تا سلامت عقل ۱۷۸
- قدم اول - به خودتان احترام بگذارید. ۱۷۸

۱۷۹	قدم دوم - بدنتان را بهروید.
۱۸۰	قدم سوم - بدنتان را حرکت بدهید.
۱۸۱	قدم چهارم - بیشتر بازی کن.
۱۸۲	قدم پنجم - یک کار مفید با زمانتان انجام بدهید.
۱۸۲	قدم ششم - هم اکنون انجامش دهید.
۱۸۳	قدم هفتم - آرامش خودتان را حفظ کنید.
۱۸۵	بخش بیستم: غلبه بر موانع، فلاکت‌ها و بحران‌ها - به طور مثبت
۱۹۴	بخش بیست و یکم
۱۹۴	تفویض اختیار
۱۹۴	سیار جالبی تر از همیشه
۱۹۴	- مایه بازی (Branding) قدرتمندی را ایجاد می‌کند.
۱۹۵	۲- خدمات مشتری را بیاد ماندنی تر می‌کند.
۱۹۵	۳- موجب به یاد ماندنی کارکنان و خدمات درونی می‌گردد.
۳۰۰	بخش بیست و دوم: قدرت صراحت‌نمایی احتمالی شخصی و کسب و کار
۳۰۵	مهارت‌های ضروری برای شرکای جرائن (عملکردی)
۳۰۹	سخن آخر دیماکو

مقدمه

♦ (۲۲) روش موفقیت آمیز در تجارت

این کتاب به کسانی اختصاص دارد که تعهد کرده اند بهترین باشند، و برای ایجاد یک محرک واقعاً عالی می باشد.

ما که هستیم، چرا اینجا می دهیم و این کتاب چه سودی برای شما دارد؟
تضمین ما:

ما کمک می کنیم تا شما روش فوق العاده ای داشته باشید مثل:

❑ عملکرد افرادتان

❑ درآمدتان

❑ پس اندازتان را

در غیر این صورت پولی را که روی ما سرمایه گذاری کرده اید را عودت می نمایم.

بیشترین:

❑ زمانی را برای فکر کردن در مورد کسب و کارتان داشته باشید؟

❑ زمان و انرژی بیشتری برای جامه ی عمل پوشاندن واقعی به افکارتان

داشته باشید؟

❑ مشتریان؟

❑ داد و ستد کارآمد؟

❑ کارکنان شایسته؟

❑ کارکنان متعهد؟

❑ نظامندی؟

❑ بهره؟

❑ تعادل بیشتر در زندگی و کار داشته باشید؟

کمترین:

❑ مسائل کارکنان؟

❑ مسائل مشتریان؟

❑ مسائل حساسی؟

❑ استرس؟

❑ نگرانی در مورد آینده

❑ هزینه‌ها؟

❑ بازگشت دوباره‌ی کار و کسب کم و ناچیز که مسبب یا به معنای

مشکلی بزرگ است؟

❑ افرادی که اهل عمل نیستند؟

❑ تضادهای بی‌مورد؟

❑ زمان کاری؟

بسیار خوب؟ پس یکی از شرکای عملکرد ما بشوید.

ما اجتماعی از افراد و مکان‌هایی با بهترین متخصصان عملکرد برای فراهم

کردن مشاوره و برنامه‌هایی در جهت خوب و عالی شدن آنها می‌هستیم که

می‌خواهند باز هم بهتر بشوند.

برتری ما کمک به شما برای کشف چیزهایی است که نمی‌دانید.

برتری دیگر ما زمانی است که شما می‌دانید چه کنید اما:

❑ زمان انجام آن را ندارید. ما راه‌هایی پیدا می‌کنیم تا هر چه که انجام شده است را به دست بیاورید.

❑ فاقد افرادی هستید که توانایی انجامش را دارند. ما آن افراد را پیدا می‌کنیم یا کسانی را که دارید را آموزش می‌دهیم تا هر آنچه باید انجام بشود را انجام دهند.

❑ احساس می‌کنید منابع لازم (مالی و غیره) را ندارید. ما به شما کمک می‌کنیم تا آن منابع را خلق کنید.

هدف ما:

❑ فراهم‌آوری بهترین مشارکین و برنامه‌های عملی که کاربران ما به آن قلباً و عمیقاً اعتقاد دارند به‌طور قابل توجهی زندگی و کسب و کارشان را ارتقاء داده است.

❑ پرورش جامعه‌ای که اعضای آن عمیقاً و قلباً باور دارند زندگی و کارشان به‌طور قابل توجهی ارتقاء می‌یابد.

❑ حدت و شدت ما:

❑ در مشارکت با کاربرانمان، ایجاد محل کارهای عالی که موجب شکوفایی فردی برای درخشش و ساختن یک همکاری چشمگیر در جهت صلح و آرامش در جوامعی که در آن کار می‌کنیم برتری تمام دنیا به‌طور کلی، می‌باشد.

مهارتمان:

مردمان فوق‌العاده

❑ رهبری / مدیریت خود

❑ استخدام، تشخیص، پاداش‌دهی، حفظ و نگهداری افراد جالب توجه و

چشمگیر

❑ ویژگی

❑ فرهنگ

❑ حفظ حداکثر عملکرد / بهره‌وری

❑ هارمونی زندگی / کار با تندرستی

❑ اخلاقیت و نوآوری

❑ یادگیری و پیشرفت

❑ بینش یافتن راه برای اطلاعات

❑ تنوع و گوناگونی

❑ پنج وجه فرزاندگی اندانی

❑ راه‌های فوق‌العاده برای کار

❑ دارای علامت تجاری شدن Branding

❑ درک درست از بازار

❑ محصولات / خدمات چشمگیر

❑ ایجاد بازار از طریق بازاریابی بهینه و روابط فروش

❑ مذاکره (معامله)

❑ راه‌های استثنایی برای انجام کسب و کار

❑ وابستگی و علائق مشتری / کاربر

❑ انجام صحیح وعده‌های مربوط به علامت تجاری

❑ تجربه‌ی در سطح جهانی مشتری / کاربر

- ❑ ساختار و تفکیک محصول / خدمات
- ❑ سنجش معنادار عملکرد
- ❑ افزودن ارزش به هر گونه معاملات و تعاملات
- ❑ تسلط بر چالش‌ها، انتخاب‌ها و تغییرات
- ❑ سرمایه‌ی استقراری
- ❑ اتحادهای راهبردی
- ❑ راه‌های مستقیم رهبری افراد/ مدیریت فرآیندها و توقعات
- ❑ الهام
- ❑ سیستم‌ها، عملکرد افراد
- ❑ امکانات عیب‌یابی احتمالی
- ❑ تفکر راهبردی و مهم
- ❑ طرح‌ریزی‌های احتمالی
- ❑ تأثیر بخشی هیات مدیره
- ❑ نظارت
- ❑ اصول اخلاقی
- ❑ گزارش‌دهی و مدیریت مالی
- ❑ طرح‌ریزی پیاپی
- ❑ انتقال دانش
- ❑ بهبود فرآیند
- ❑ سیستم‌های عملیاتی استاندارد که افراد را به طور کامل پشتیبانی کند.

◆ خدمات ما

چهار نوع خدمت برای شما فراهم می‌کنیم.

(۱) به صورت خدمات رایگانی که شرط لازم خدماتی دیگر هستند.

شما فرم‌های پالس چک محل کار بی نظیر ما را به صورت بر خط (آنلاین) تکمیل و برای ما ارسال می‌کنید. به محض دریافت پالس چک با شما تماس گرفته و زمانی که برایمان مناسب باشد را جهت مشاوره‌ی رایگان و بدون هیچ گونه اجباری با شما هماهنگ می‌کنیم.

در صورت عدم آمادگی ارسال آن، می‌توانید پالس چک آنلاین ما را برای یک نسخه PDF را صادر کنید.

در صورتی که از ۲۰ بار تمهید در پالس چک ما وجود دارد نمره ۵ گرفتید، شما توانایی پذیرفته شدن در محل کار ما را دارید. همین امروز برای اطلاع از چگونگی کارکرد آن و پالس برای خودتان با ما تماس بگیرید یا اینکه ما خودمان در مشاوره‌ی رایگان با شما در این مورد گفت و گو خواهیم کرد.

(۲) بازنگری / طرح احتمالی

ما شما را به شخصه و آنلاین و با استفاده از ابزارهای خاص، مستقل و ویژه، به سمت بازنگری احتمالی کامل محل کارتان جهت دسترسی به عملکرد جاری‌تان در برابر احتمالات هدایت می‌کنیم و یک طرح احتمالی برای تبدیل احتمالات به واقعیات برایتان فراهم می‌کنیم.

(۳) محل کار ممکن (اختیاری با پیش رفتن به سمت ۴)

با مدیر عامل مان، یان بری (Ian berry)، به شخصه و هر جا که مناسب باشد، اعضایمان با تنظیم قبلی و/ یا از طریق ماهواره یا لینک ویدئویی، این کارگاه محاوره‌ای برای تیم ارشد رهبری شما/ یا اعضای هیات مدیره‌تان،

اصول ساختن بلوک‌های لازم برای ایجاد و رشد یک محل کار چشمگیر و اینکه چرا و چگونه از آنها بهترین عملکرد را برای منابع بسیار به دست آورید، کاوش می‌نماید.

۴) برنامه‌های تبدیل احتمالات به واقعیات

بصیرت و بینش به دست آمده از خدمات ۱، ۲، و ۳، به همراه شما یک برنامه کاملاً سفارشی برای تبدیل احتمالات به واقعیات طراحی می‌نمایم.

سپس با شما به عنوان شریک اجرایی‌تان در شرایطی که شما به صورت ماهانه طرح‌هایتان را اجرا می‌کنید. یا از طریق برنامه‌های تنظیم‌شده اجرایی و یا با تکرار، از هر دو، کار خواهیم کرد. مکمل برنامه‌ی شما، خلق طرح‌های احتمالی اجرایی شخصی توسط تمام افرادتان خواهد بود. با ترکیب این طرح‌های تخصصی یکدیگر، شما یک طرح کسب و کار بی‌مانند خواهید داشت.

کلید خدمات کار کردن با شما برای بنا نهادن متدلوژی‌های اقدامات و تفکرات در حال پیشرفت و معرفی شما به تاجران، بخشی از وب سایت که شما دسترسی دائمی به ابزارها، تکنیک‌ها و تکنوایی داشته و همیشه در مسیر رسیدن و نیل به محل کار چشمگیرتان باشد.

برنامه‌های تنظیم شده‌ی اجرایی ما به شکل‌های زیر برای شما در دسترس می‌باشند:

II سمینار (۹۰ دقیقه‌ای تا دو ساعت)

III سمینارهای سریالی (مجموعه سمینارها را ۳ جلسه ۹۰ دقیقه‌ای تا دو

ساعت بر مدت بیش از ۳ ماه)

IV کارگاه (۳ الی ۴ ساعت)

II کارگاه‌های سریالی (۳ جلسه ۳ الی ۴ ساعت برای مدت بیش از ۳ ماه یا ماهی یک بار برای مدت ۱۲ ماه)

II آموزش و مشاوره حضوری یا از طریق مشاوره تلفنی (منظم، زمان‌بندی شده، نیم‌ساعته یا یک‌ساعته، دو هفته‌ای یا ماهانه، برنامه‌ی حداقل سه‌ماهه)

III آموزش‌ها آنلاین

IV آزمایشگاه‌های آموزشی (برنامه‌های سفارشی فشرده برای یادگیری مهارت‌ها، اعمال دانش، تبدیل دانش به دانایی و فرزاندگی)

II محیطه‌های یاد و پرورش بینش (فرآیندهای اختصاصی ما برای کمک به حل مسائلی اساسی، مقابله با چالش‌های معین، یا به چنتا مورد فرست‌ها)

II یا هر ترکیبی از موارد ذکر شده در بالا

از وب‌سایت ما www.remacue.com بازدید و چک پالس رایگان محل کار فوق‌العاده اجرایی را تکمیل نمایند