

795

کتاب

۱
۸۰
نصف

الله الرحمن الرحيم

www.ketab.ir

۲۱ قانون طلایی فروش موفق

این قوانین باعث می‌شود که فروش بیشتر، سریعتر و آسان‌تر در بازارهای دشوار به دست آورید.

نویسنده: برایان تریسی

مترجم: فاطمه عابدی

WWW.KETAB.IR

سرشناسه: تریسی، برایان، ۱۹۴۴-م
عنوان و نام پدیدآورنده: ۲۱ قانون طلایی فروش موفق: این قوانین باعث می شود که
فروش بیشتر ... / نویسنده: برایان تریسی، مترجم: فاطمه عابدی.

مشخصات نشر: قم: اسماء الزهرا، ۱۳۹۸.

مشخصات ظاهری: ۸۰ص.

شابک: ۱۲۰۰۰۰ ریال: ۲-۷۴-۶۸۵۶-۶۰۰-۹۷۸

وضعیت فهرست نویسی: فیفا

یادداشت: چاپ قبلی کتاب حاضر با عنوان ۲۱ قانون شکست ناپذیر مذاکره با ترجمه
افشین ابراهیمی توسط انتشارات نسل نو اندیش در سال ۱۳۸۶ منتشر شده است.

موضوع: موفقیت در کسب و کار

موضوع: مذاکرات بازرگانی

شماره افزوده: عابدی فاطمه، ۱۳۶۶-مترجم.

رده بندی کتاب: الف ۱۳۸۹ ۹۷۷ ۲۴ / HF۵۲۸۶

رده بندی دیویی: ۶۸۰/۱

شماره کتاب شناسی ملی: ۲۰۵۸۱۱۲

انتشارات اسماء الزهرا

آدرس: قم - خیابان سمیه ۱۸ - پلاک ۶۴

همراه: ۰۹۱۲۵۵۲۹۳۴۳ - تلفن: ۳۷۷۳۳۹۰۳

نام کتاب: ۲۱ قانون طلایی فروش

مؤلف: برایان تریسی

ناشر: اسماء الزهرا

تیراژ: ۵۰۰ نسخه

چاپ: اول

نوبت و تاریخ چاپ: اول / ۹۸

امور فنی: قنبر شکری پینوندی

شابک: ۲-۷۴-۶۸۵۶-۶۰۰-۹۷۸

قیمت: ۱۲۰۰۰ تومان

فهرست

- ۲۱ قانون طلایی فروش موفق ۷
- قانون ارزش شخصی ۹
- قانون کلی معامله ۱۱
- قانون بلند پروازی ۱۳
- قانون حداقل تلاش ۱۷
- قانون دستیابی هر چه بیشتر ۱۹
- قانون منفعت شخصی ۲۳
- قانون آینده‌نگری ۲۷
- قانون برنده شدن یا معامله نکردن ۲۹
- قانون امکانات و احتمالات نامحدود ۳۳
- قانون چهار ۳۷
- قانون اولویت زمان ۴۱
- قانون زمانبندی ۴۳
- قانون شرایط و ضوابط ۴۷
- قانون آمادگی ۵۱
- قانون اختیار ۵۵
- قانون معکوس سازی ۵۷
- قانون قدرت ۵۹
- قانون اشتیاق ۶۵

۶۷ قانون مقابل به مثل

۷۱ قانون کنار کشیدن از معامله

۷۳ قانون مرحله نهایی

۷۷ خلاصه

www.ketab.ir

مقدمه

۲۱ قانون طلایی فروش موفق

توانایی در تعامل با دیگران، ارتباط برقرار کردن، متقاعد کردن و معامله کردن با آنان، معیاری است برای تعیین میزان درآمد شما و آنقدر ارزش دارد که برای بهتر بودن در این موارد هرکاری که برایتان ممکن است انجام دهید.

از جهتی، خود زندگی نیز یک جور معامله است. همیشه به نحوی در حال معامله هستید. هنگامی که با انومیسنان از جایی به جای دیگر می‌روید، با ترافیک کنار می‌آیید، به یک سری افراد اجازه می‌دهید که از شما سبقت بگیرند و بعضی وقتها شما از آنها سبقت می‌گیرید، به نوعی دارید معامله می‌کنید. هنگامی که به رستورانی می‌روید، باز هم در حال معامله هستید. اول از همه برای اینکه سبقت بگیرید و بعد با انتخاب یک میز که بیش از سایر میزها آن را دوست دارید. در زندگی کاری و در تمام کارهایی که انجام داده‌اید و نداده‌اید به نحوی معامله می‌کنید. شما در طول روز بر سر قیمت‌ها، شرایط، برنامه‌ها، استانداردها و هزاران مورد جزئی دیگر معامله می‌کنید و این

روند هیچگاه پایان ندارد.

سؤال اصلی این نیست که آیا معامله می کنید یا نه. بلکه سؤال این است: «تا چه اندازه معامله کننده خوبی هستید؟»

یکی از اصلی ترین مسؤلیت های شما در زندگی این است که یاد بگیرید چطور بتوانید به نفع خودتان با طرف مقابلتان معامله کنید. و حقیقت این است که اگر در معامله با دیگری بهتر از او باشید خیلی سریع تر و آسان تر می توانید به آنچه می خواهید برسید.

۲۱ قانون غیر قابل نقض برای معامله کردن وجود دارد که می توانید یاد بگیرید و تمرین کنید و این قوانین باعث می شود آنچه را که می خواهید بهتر، سریع تر و آسان تر از قبل به دست آورید و اگر پیوسته از این قوانین استفاده کنید می توانید تمام جنبه های زندگی تان را بهبود بخشید.