

SALES  
TRUTH

# حقیقت فروش

میک وینر  
ترجمه: محمد منشی زاده



خط بطلانی بر ادعاهای فروش  
راهنمایی برای فروش بیشتر

www.ketab.ir

حقیقت فروش؛ خط بطلانی بر ادعاهای فروش (راهنمایی برای فروش بیشتر)

نویسنده: مایک وینبرگ، مایک ۱۹۶۷ م: Weinberg, Mike

مترجم: هانیه منشی زاده؛ ۱۳۶۸ / ویراستار: مرضیه قاسمپور؛ ۱۳۶۷

تهران: هورمزد، ۱۳۹۹ / شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۲۵۱۲۴-۱

عنوان اصلی: # SalesTruth : debunk the myths, apply powerful principles, win more new sales

موضوع: فروشنده‌گی - مدیریت فروش - مشتری شناسی

Selling - Sales management - Customer relations

رده بندی دیویی: ۸/۳۸

رده بندی کنگره: F۵۴۳۸

شماره کتابشناسی ملی: ۶۱۳۶۵۵

حقیقت فروش؛ خط بطلانی بر ادعاهای فروش (راهنمایی برای فروش بیشتر)

نویسنده: مایک وینبرگ

مترجم: هانیه منشی زاده / ویراستار: مرضیه قاسمپور

سرمترجم: نسرين کماسی / سرویراستار: نیما معارفی

ناشر: هورمزد / نوبت چاپ: اول ۱۳۹۹ / تیراژ: ۲۰۰۰ نسخه

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۲۵۱۲۴-۱

طراحی جلد: آتلیه طراحی نشر هورمزد

طراحی داخلی: راضیه شریفی

لیتوگرافی، چاپ و صحافی: واژه پرداز اندیشه

نشانی: میدان انقلاب، خ جمالزاده جنوبی، نرسیده به جمهوری، پلاک ۷۸،

واحد ۱۷ و ۱۹ تلفن: ۶۶۱۲۵۱۲۶

## فهرست

پیشگفتار ..... ۱۱

تشکر و قدردانی ..... ۱۵

### بخش اول: حقایق در مورد «متخصصان»

فصل ۱: حقیقت چیست؟ ..... ۱۹

فصل ۲: راقب تخصصان تازه به دوران رسیده و استادان دروغین باشید

..... ۲۵

فصل ۳: منتشرشده یک حلقه، دلیلی بر صحت و درستی آن نیست

..... ۴۵

فصل ۴: هفت درس قدرتمند فروش از انتخابات ریاست جمهوری ایالات متحده

در سال ۲۰۱۶ ..... ۵۷

### بخش دوم: حقیقتی در مورد فروش های بیشتر

فصل ۵: کسب فروش بیشتر نیازمند تمرکز بر فروش است ..... ۸۹

فصل ۶: فروشندگان حرفه‌ای به دنبال فرصت‌ها نمی‌گردند، بلکه آن‌ها را

ایجاد می‌کنند ..... ۹۹

فصل ۷: با نگرش درست در مورد توسعه کسب‌وکار جدید، همه چیز را

تغییر دهید ..... ۱۰۹

فصل ۸: برای بازدهی بیشتر، کاملاً خودخواهانه تقویم کاری خود را پس

بگیرید! ..... ۱۱۷

فصل ۹: نام‌گذاری مشتریان هدف استراتژیک، اولین مرحله از اقدام برای فروش

موفق است ..... ۱۳۵

- فصل ۱۰: پیام قانع‌کننده، اعتماد به نفس و کارایی شما را افزایش می‌دهد.... ۱۵۵
- فصل ۱۱: مشتری‌یابی انتخابی نیست ..... ۱۷۹
- فصل ۱۲: برای ارائه و معرفی عجله نکنید ..... ۲۰۹
- فصل ۱۳: برای بیرون‌ماندن از گودال تدارکات، مالکیت فرایند فروش را خودتان به دست بگیرید ..... ۲۱۷
- فصل ۱۴: شما قطعاً می‌توانید با یک محصول قدیمی‌تر یا قیمتی بالاتر رده شوید ..... ۲۵۱
- فصل ۱۵: دو نکته کلیدی و فوق‌العاده فروش حرفه‌ای، البته نه چندان فوق‌العاده ..... ۲۶۵
- فصل ۱۶: رهبرز عالی فروش کلید پیروزی در کسب فروش جدید است.... ۲۸۳
- فصل ۱۷: از جست‌وجوی از فروش مخفی دست بردارید، به صداهاى رایج توجه نکنید و با ماهرشدن اصول بکر کنید ..... ۲۹۹
- تحسین‌های صورت‌گرفته از حقیقت فروش ..... ۳۰۷
- درباره نویسنده ..... ۳۱۵

امروز، نیاز به وجود کتابی در مورد اصول رسیدن به موفقیت در فروش، بیش از پیش احساس می‌شود. در طول دهه گذشته، افراد فعال در حوزه فروش با وقوف بر ایده‌ها و نظریات مختلف در این باره مواجه شده‌اند و بسیاری از این نظریات از سوی افراد مطرح شده است که برای ارائه مشاوره فروش دانش و تجربه کافی ندارند. بخش بزرگی از آن‌ها نیز برخلاف اصول اساسی بوده و تنها برای جلب توجه و ایجاد یک روایت غالب مطرح شده‌اند: «به‌طور قطعی همه چیز در فروش تغییر کرده است».

این عقاید نسنجیده، بدشکل و متضاد با اصول اساسی، برخلاف واقعیت استدلال می‌کنند. حقیقت ماجرا این است که اصول اساسی هرگز تغییر نکرده است، بلکه در طول زمان، یک رسم یا روش مشخص به دلیل تولید نتایج ماندگار به اصلی اساسی تبدیل می‌شود. اصول همان چیزی است که شما هم می‌توانید آن را حقایق فروش بنامید.

تعداد کمی از ما، کلمات و ایده‌های جدید متخصصان را غریبانانه حمل می‌دانیم؛ در حالی که بقیه افراد فعال در این صنعت با این عقاید که ابزارهای اجتماعی باعث شکست اصول اساسی موجود در حوزه فروش شده‌اند، موافقت کرده‌اند. ما همچنین برای ممانعت از پیشروی این جریان و خساراتی که به فروشندگان و بخش‌های فروش شرکت‌ها وارد شده است، تلاش‌های زیادی کردیم. با افزایش طرف‌داران «کارشناسان فروش» تازه‌کار

واشتراک‌گذاری پست‌هایشان توسط آن‌ها، تعداد دروغ‌های آن‌ها نیز فراتر رفته است. آن‌ها چیزهایی مشابه این را می‌گویند: «هرگز دوباره تماس سرد برقرار نکنید» و «در پلتفرم‌ها با افراد ارتباط برقرار کنید و در همان جا فرایند فروش را پیش ببرید». آن‌ها بدون هیچ‌گونه تلاش واقعی از سوی فروشندگان، شرکت‌ها را با فرصت‌های جدید امیدوار می‌کنند.

گروه‌های هرنماینده فروش برای راضی کردن مدیران و رهبران فروش کاهی نبود، «متخصصان فروش» تازه‌کار هراسی در آن‌ها ایجاد می‌کردند تا به «رژیم» یک «فروشنده مدرن» منجر شود؛ کسی که دارای روابط اجتماعی زیاد باشد، درست مانند متخصصانی است که از آن‌ها پیروی می‌کنند. آن‌ها به رهبران فروش گفته بودند که اگر استفاده از پلتفرم‌های جدید، کارندان خود آموزش ندهند و به طرز لجوجانه‌ای به «روش‌های قدیمی» فداکاری کنند، به کارشان آسیب جدی وارد خواهد شد. این کارشناسان به آن‌ها گفتند که در زمانه جدید، به دلیل وجود اینترنت و دسترسی خریداران به تمام اطلاعات موردنیاز خود، «نقش‌های فروش» سنتی جایگاهی نداشتند و فروشنده باید با حضور در دنیای واقعی، نمی‌توانست هیچ‌گونه ارزش واقعی را بیافریند.

یکی از معدود افرادی که در میان تاریخ در مقابل این جریان استناد و فریاد زد: «دست نگه دارید»، نویسنده کتابی است که در دست راست نویسنده این کتاب دوست و همکار عزیز من است؛ او در اوج رواج «فروش اجتماعی» اولین کتاب خود به نام کسب فروش جدید به زبان ساده، کتاب راهنمای ضروری برای مشتری‌یابی و توسعه کسب‌وکار جدید را روانه بازار کرد. کتابی که به فروشندگان التماس کرده «اهداف را دست‌چین کنند»، «سلاح‌های فروش خود را تیز کنند» و برای برنامه‌ریزی جلسات

خلق فرصت‌های جدید، در اختیار گرفتن تقویم خود و مدیریت فرایند فروش با هدف‌گذاری مشتریان رویایی خود یک راهنمای گام‌به‌گام ندارید، تا پایان فصل ۹ این کتاب، تمام آن‌ها را خواهید داشت. اگر به دلیل نیاز به پیام‌رسانی بهتر، چگونگی بهبود بخشیدن به فرایند مشتری‌یابی خود را نمی‌دانید، در دو فصل مختصر و قدرتمند می‌توانید جلسات جدید را با اعتماد، نفوس و بدون تردید رزرو و برگزار کنید.

برای من سخت است که فصل مورد علاقه خود را انتخاب کنم، اما در فصولی که به فروش با قیمت بالاتر در می‌یابید که چطور قدر تمایزهای خود را مزیت‌ها، قابلیت‌ها را که به شما می‌دهند بدانید. اگر می‌خواهید درباره ۱۰ در صد فروشندگان برتر بدانید و اینکه انجام چه کاری باعث قرار گرفتن آن‌ها در رتبه‌های رفیع در بالای رده بندی می‌شود، فصل ۱۵ دو مطالعه موردی به شما می‌دهد که به طور قابل توجهی هیجان‌انگیز هستند و بهترین فروشندگان جهان را بررسی اصول اساسی را به شما معرفی می‌کند.

اگر حقیقت را به صورت فیلتر نشده، خالص، کامل و تاکتیکی می‌خواهید، می‌توانید آن را در لابه‌لای جلد این کتاب بیابید. حقیقت را با کمال میل بپذیرید، به نصیحت مایک گوش کنید و فروش جدید بیشتری کسب کنید!

آنتونی یانارینو

نویسنده آن‌ها را شکست دهید: مشتریان را از رقبای خود قاب بزنید