

---

# فروش؛ تنها راه بقا

اگر ایده یا محصول تان را نفروشید،  
کلاه تان پس معرکه است!

---

گرنٹ کارڈون

ترجمہی

شایان تقی نژاد



## فهرست مطالب

۷	پیشگفتار مترجم	
۹	مقدمه	
۱۱	دیگران درباره‌ی این کتاب چه می‌گویند...	
۱۳	درباره‌ی نویسنده	
۱۵	فروش؛ سبکی از زندگی	فصل ۱
۲۵	فروشنندگان دنیا را به پیش می‌برند	فصل ۲
۳۱	حرفه‌ای یا مبتدی؟	فصل ۳
۳۷	افراد عالی	فصل ۴
۵۱	مهم‌ترین فروش	فصل ۵
۶۵	افسانه‌ی قیمت	فصل ۶
۷۵	پول خریدارتان	فصل ۷
۸۳	شما با مردم سر و کار دارید	فصل ۸
۹۳	جادوی توافق	فصل ۹
۱۰۳	اعتماد	فصل ۱۰
۱۱۵	بخشیدن، بخشیدن، بخشیدن	فصل ۱۱
۱۲۵	پيله کردن به مشتری	فصل ۱۲
۱۳۱	اقدام بزرگ	فصل ۱۳
۱۴۱	پایگاه قدرت	فصل ۱۴
۱۴۹	زمان	فصل ۱۵
۱۵۵	طرز برخورد	فصل ۱۶

- ۱۶۵ ..... بزرگ‌ترین فروش زندگیم **فصل ۱۷**
- ۱۷۱ ..... فرآیند بی‌نقص فروش **فصل ۱۸**
- ۱۸۱ ..... موفقیت در فروش **فصل ۱۹**
- ۱۸۷ ..... نکات آموزش فروش **فصل ۲۰**
- ۱۹۱ ..... در شبکه‌های اجتماعی حضور داشته باشید ..... **فصل ۲۱**
- ۲۰۱ ..... نکاتی مهم برای غلبه بر بزرگ‌ترین مشکلات فروش **فصل ۲۲**

# فروش؛ سبکی از زندگی

## فروش؛ پیش‌نیازی برای زندگی

فروش بر تمام افراد این کره‌ی خاکی تأثیر گذار است. توانایی یا ناتوانایی تان برای فروش، ترغیب، مذاکره و متقاعد کردن دیگران بر تمام جنبه‌های زندگی تان تأثیر گذار است و مشخص می‌کند تا چه اندازه می‌توانید جان سالم به در ببرید. اهمیتی ندارد عنوان و جایگاه تان در زندگی چیست، یا در تیم یا شرکت تان چه نقشی دارید، در هر صورت به نقطه‌ای می‌رسید که باید دیگران را درباره‌ی موضوعی متقاعد کنید. همه فروشندگان استثنایی وجود ندارد. فروش فقط یک شغل یا حرفه نیست، فروش برای رفاه و بقای هر فرد زنده‌ای ضروری است. توانایی تان برای داشتن عملکردی خوب در زندگی، وابسته به توانایی تان برای فروش باورهایتان به دیگران است. باید نحوه‌ی مذاکره و جلب موافقت دیگران را بلد باشید. توانایی اینکه دیگران دوست‌تان داشته باشند با شما کار کنند و بخواهند راضی‌تان کنند تعیین

می‌کند تا چه اندازه می‌توانید جان سالم به در ببرید. فروش فقط یک شغل نیست، فروش یک سبک زندگی است.

**فروختن**<sup>۱</sup> (لغت‌نامه‌ی دانشگاهی مریام-وبستر): عمل ترغیب یا تأثیرگذاری بر دیگری به منظور انجام یک کار یا پذیرش موضوعی.

چنین موضوعی روی چه کسی تأثیر نمی‌گذارد؟

وقتی می‌گوییم «فروش» منظورم هر چیزی است که با متقاعدسازی، ترغیب، مذاکره یا وادار کردن دیگران به انجام کار به شیوه‌ی خودتان مرتبط باشد. چنین چیزی می‌تواند شامل این موارد باشد: مناظره، کنار آمدن با دیگران، تبادل کالا یا خدمات، متقاعد کردن دختری که می‌خواهید همسرتان شود، خرید یا فروش خانه، متقاعد کردن بانک برای گرفتن وام، شروع کسب‌وکار خودتان، ترغیب دیگران برای حمایت از ایده‌هایتان یا وادار کردن مشتری به خرید.

گفته می‌شود بیش‌ترین دلیل شکست افراد یا کسب‌وکارها کمبود سرمایه است. این‌طور نیست، حقیقت این است که کسب‌وکارها به دلیل عدم فروش سریع و همچنین عدم فروش در حجم زیادی پول می‌شوند. هیچ صاحب کسب‌وکاری نمی‌تواند بدون درک عنصر ضروری فروش کسب‌وکارش را بسازد. به شما اطمینان می‌دهم اگر به هر کاری در زندگی‌تان فکر کنید شخصی در این بین وجود دارد که برای تأثیرگذاری بر نتیجه‌ی آن تلاش می‌کند.

مثال: بازیکن گلف ضربه‌ای ۲ متری می‌زند. به توپ ضربه می‌زند و هر کاری بتواند می‌کند تا توپ را به رفتن درون سوراخ ترغیب کند. با توپ حرف می‌زند، التماسش می‌کند، با دستش حرکاتی انجام می‌دهد و حتی ممکن است قَسَم‌ش بدهد. در تمام این مدت، رقیب او در آن سو ایستاده و دقیقاً برعکس این کارها را انجام می‌دهد. این مثال نشان می‌دهد هر کدام مان همیشه در تلاش برای تأثیرگذاری روی نتیجه‌ای هستیم.

میزان تأثیرتان بر نتایج رویدادهای زندگی‌تان عامل تعیین‌کننده‌ی موفقیتتان است. افرادی که نمی‌خواهند سرنوشت‌شان را به دست التماس، رؤیا، دعا و امیدواری بسپارند باید ترغیب، متقاعدسازی و مذاکره‌ی موفق را بیاموزند.

۱. Sell: این کلمه در فارسی معنای عامش «فروختن» هست، ولی به مفهوم متقاعد کردن یا قبولاندن خود به دیگران هم استفاده می‌شود. م.

اهمیتی ندارد چه کسی هستید یا چه کار می‌کنید، همواره در حال فروش چیزی هستید. اهمیتی ندارد اسم خودتان را فروشنده می‌گذارید یا خیر، در هر صورت یا شما در حال فروش چیزی هستید یا کسی در حال فروش چیزی به شماست. در هر صورت یکی از طرفین روی نتیجه تأثیر می‌گذارد یا شما حرف خودتان را به کرسی می‌نشانید یا طرف مقابل.

در هر ارتباط یا تبادل نظری، فروشی در حال انجام است و هیچ استثنایی نیز وجود ندارد. اگر می‌خواهید می‌توانید انکارش کنید، ولی با چنین کاری حقایق را تغییر نمی‌دهید. شما یک فروشنده هستید و در تک‌تک روزهای زندگی‌تان این نقش را بر عهده دارید. به شما اطمینان می‌دهم از لحظه‌ای که بیدار می‌شوید تا لحظه‌ای که به خواب می‌روید به دنبال این هستید تا حرف خودتان را به کرسی بنشانید. اینکه عنوان «فروشنده» را روی خود ندارید یا اینکه کمیسیون دریافت نمی‌کنید فقط ظاهر ماجرا را تغییر می‌دهد. در باطن، باز هم یک فروشنده هستید و بدانید که کمیسیون قالب‌های متفاوتی دارد.

## کمیسیون

صحبت از کمیسیون شد: هر بار که حرف خود را به کرسی می‌نشانید، کمیسیون دریافت کرده‌اید. تمام کمیسیون‌ها پولی نیستند. برخی از بزرگ‌ترین دستاوردهایم در زندگی ربطی به پول نداشته‌اند. تقدیر شدن به دلیل کاری که خوب انجام داده‌اید، یک جور کمیسیون است. ترفیع یا افزایش حقوق در شغل‌تان نوعی کمیسیون است. پیدا کردن دوستان جدید کمیسיוنی فوق‌العاده است. رأی آوردن پروژه‌ای که پیشنهاد کرده‌اید، نوعی کمیسیون است.

به نظرم خنده‌دار است که افراد به من می‌گویند: «امکان نداره بتونم به فروشنده باشم، چون اصلاً با کمیسیون گرفتن حال نمی‌کنم». در ذهنم می‌گویم: «منظور شون چیه؟ کل زندگی به کمیسیون بنده. هیچ دستمزد تضمین شده‌ای توی زندگی وجود نداره. کل دنیا به کمیسیون بنده و همه باید بدونن چطور می‌شه فروخت».

احتمالاً شنیده‌اید که بهترین چیزهای زندگی رایگان‌اند، ولی با چنین حرفی موافق نیستم. بهترین چیزهای زندگی آن‌هایی‌اند که برای کاری اضافه و خوب در قالب کمیسیون به وجود می‌آیند. خوشبختی، امنیت، ایمنی، خانه‌ای عالی،