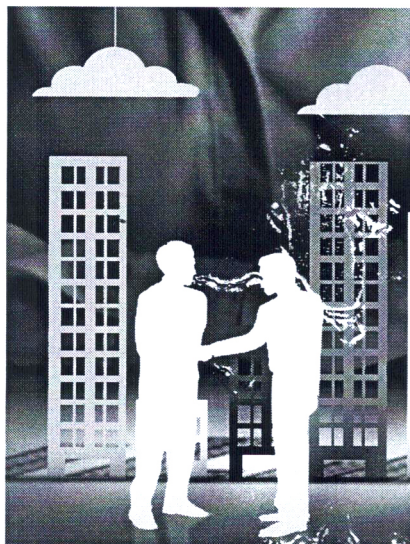


کتاب نارنجی

هنر پایان دادن مذاکره به شیوه مطلوب
و
متعجب کردن مشتری

نویسندگان: جفری گیتومر / توماس لیدال
مترجم: فرخ بافنده

Surprising your customer



Book on closing

بخش اول

- هنر پایان دادن مذاکره به شیوه مطلوب
- نمی‌توانی معامله‌ای را تمام کنی؟ تقصیر کیست؟ ۱۶
- چه‌طور یک سؤال تمام‌کننده بپرسی. ۲۱
- آیا می‌توانی با پنج سؤال معامله را تمام کنی؟ ۲۴
- می‌خواهی معامله‌های بیشتری را تمام کنی؟
- بیشتر به مشتری‌ها گوش بده! ۳۳
- نمی‌توانی به فروش دست یابی، مگر این که آن را درخواست کنی. ۴۰
- اگر بن فرانکلین امروز زنده بود، نظرش در مورد تمام کردن معامله به روش خودش چه بود؟ ۴۶
- چند تاکتیک تمام کردن معامله. انداختن نگاهی نو به شیوه‌های قدیمی ۵۱
- تمام کردن معامله، به معنای «بستن» نیست، بلکه به معنای «باز کردن»
- باب رابطه است ۵۶
- بهترین سؤال‌ها کدامند؟ ۶۵
- آیا سفارش گرفتی؟ اگر نگرفتی، دلیلش این‌جاست! ۶۷
- درسی برای خیره شدن در فروش ۷۲
- راه‌حلی برای جواب‌های نهایی که دلت نمی‌خواهد بشنوی ۷۹

بخش دوم

متعجب کردن مشتری

- چرا باید کاری کنی مشتری‌هایت به تو ببالند؟ ۸۸
- چطور این بخش را بخوانی ۹۰
- مشتری‌ها باید ممنون هم باشند که می‌توانند محصولات عالی ۹۲
- هرگز ارزش حقیقی مشتری‌ات را ناچیز شمار ۹۷
- مشتری‌های راضی لزوماً بر نمی‌گردند ۱۰۴
- آیا مشتری‌هایت می‌گویند «ممنون»، یا می‌گویند «وای، چه عالی!» ... ۱۱۱
- می‌خواهی سر کار به تو خوش بگذرد؟ فراتر از انتظارات ۱۲۶
- می‌خواهی در کسب‌وکار بهترین باشی؟ مشتری‌هایت را وارد ۱۳۴
- خلق بالاترین بهره‌وری ممکن می‌تواند آسان‌تر از آنچه فکر ۱۴۱
- مزد سودش را ۱۸۰۰ درصد افزایش داد ۱۴۵
- مشتری‌های دلخور عالی هستند! ۱۴۹
- می‌خواهی فروش را ۱۰۰٪ افزایش دهی؟ ۱۵۶
- همگی در مورد هدف نهایی و چشم‌انداز پیش رویتان نظر واحدی ۱۶۳
- با کمک هم نقشه‌ی راه را بکشید ۱۷۳
- بسیار خوب، وقتش است که - از رقیب‌هایت جلو بزنی ۱۸۰

این سؤال را بیش از هر
سؤالی از من می‌پرسند.

دومین سؤالِ همیشگی،

بعد از سؤال بالا، این است:

«جفری، چرا موهایت دارد می‌ریزد؟»

«جفری، تو چه‌طوری معامله‌ای
را تمام می‌کنی؟»

«جفری، تو چه‌طوری معامله‌ای
را تمام می‌کنی؟»