

پرسش‌ها، همان پاسخ‌هایند

چگونه پاسخ «بلی» را در بازاریابی شبکه‌ای بگیریم

نوشته: الن پیز

ترجمه: نیما عربشاهی

فهرست

- مقدمه مترجم ۴
- درباره نویسنده ۶
- مقدمه ۷
- بخش ۱ - گام اول ۱۲
- بخش ۲ - چگونه به پاسخ «بلی» برسیم ۲۶
- بخش ۳ - شش مهارت راهبردی برای معارفه‌ی قوی ۵۶
- بخش ۴ - شش مهارت فوق‌العاده برای ایجاد تأثیرات مثبت ۷۴
- بخش ۵ - زبان بدن - چگونه علائم را بخوانیم ۸۶
- از همین مترجم ۱۱۰

به نام حضرت دوست که هرچه داریم از اوست

همانطور که می‌دانید بیش از ۹۰ درصد ارتباطات بشر، غیرکلامی است که شامل لحن بیان و زبان بدن می‌شود. درباره‌ی لحن بیان و فنون سخنرانی منابع بسیاری وجود دارد که در جای خود قابل بررسی و یادگیری است. کتاب حاضر مشخصاً به موضوع زبان بدن و فواید آن در تجارت بازاریابی شبکه‌ای می‌پردازد.

اهمیت دانستن زبان بدن در زندگی روزمره و تجارت تا حدی است که می‌تواند جای ضرر و سود را عوض کرده و مسیر هموارتری را برای ما فراهم کند.

الن پیز یکی از بهترین افراد در زمینه زبان بدن و آموزش آن است و جالب اینکه او به امر فروش و بازاریابی شبکه‌ای نیز اشتغال داشته و به خوبی می‌داند ما برای پیشرفت در تجارت خود چه می‌خواهیم.

برای کسب دانش بیشتر در رابطه با ارتباط غیرکلامی، توصیه می‌کنم کتاب «رمزگشایی از چهره» نوشته پل اکمن (ترجمه اینجانب) را نیز مطالعه کنید که به بروز حالات در چهره انسان پرداخته و گام بعدی شما در یادگیری این فن است.

بازاریابی شبکه‌ای چند سالی است در کشور ما به شکل قانونی انجام می‌شود. هرچند که از فراز و نشیب‌های بسیاری عبور کرده اما هنوز در ابتدای راه است.

شبکه‌گران نوین ایران در تلاشند از دانش و فنون مرتبط برای پیشرفت و ارتقاء جایگاه خود بهره برده و از منابع خوبی که در این زمینه وجود دارد استفاده کنند. در این میان کتاب‌های بسیار خوبی وجود دارد که انتظار شما را می‌کشند.

از سال ۱۳۸۳ که به عنوان فعال در زمینه بازاریابی شبکه‌ای در کنار شما بوده‌ام، همواره تلاش کرده‌ام تمامی رسته‌های مرتبط با این تجارت را هدف قرار داده و کتاب‌هایی با این مضامین برای شما ترجمه کنم. هرچند که عده‌ای به اشتباه تصور می‌کنند بازاریابی شبکه‌ای چیز زیادی برای یادگیری ندارد ولی شما بهتر می‌دانید که در این تجارت، هرچه بیشتر بیاموزیم باز هم کم است.

به همین منظور، کتابی با موضوع فایده‌ی زبان بدن در بازاریابی شبکه‌ای را برای شما انتخاب و ترجمه کرده‌ام. امیدوارم از این کتاب، نهایت بهره را برده و آنرا به دیگر دوستان خود توصیه کنید. با فرستادن ایمیلی به آدرس زیر، بنده را مطلع کنید که کتاب حاضر را مطالعه کرده‌اید من نیز در عوض یک نسخه از نشریه الکترونیکی حرفه‌ی نو را برای شما ارسال می‌کنم.

نظرات و پیشنهادات خود را از راه‌های زیر با بنده در میان بگذارید:

شماره همراه: ۰۹۱۲۵۴۸۵۹۶۹

ایمیل: nima.arabshahi@gmail.com

آی‌دی اینستاگرام: nimaarabshahi و uplines.ir

آی‌دی تلگرام: @nimaarabshahi

الن پیزا^۱ متخصص زبان بدن در سطح جهانی است. کتاب «زبان بدن» او بیش از چهار میلیون نسخه فروش رفته و به ۳۳ زبان ترجمه شده است و برنامه‌های تلویزیونی او را ۱۰۰ میلیون نفر دیده‌اند. او نویسنده کتاب‌های پرفروش بسیاری است از جمله «چرا مردها گوش نمی‌دهند، و زنان نمی‌توانند نقشه بخوانند» که آنرا به همراه همسرش باربارا نوشته است.



او در کتاب پرسش‌ها، همان پاسخ‌هایند، برای اولین بار یکی از مهم‌ترین تکنیک‌های مشاهده شده در بازاریابی شبکه‌ای را مستند کرده است. با استفاده از مهارت‌ها و ترفندهای آزموده‌ی این کتاب، یاد می‌گیرید چطور تجارت بازاریابی شبکه‌ای خود را به سطحی فراتر از رویاهای تان برسانید. این کتاب راه رسیدن به درآمدی بالاتر از دیگران را به شما نشان خواهد داد.

حتی اگر بازاریاب شبکه‌ای نیستید، اطلاعات موجود در این کتاب نگاه شما را به مذاکره و روند متقاعدسازی، برای همیشه تغییر خواهد داد.

