

فهرست

- فصل ۱. قدرت قانع‌کنندگی..... ۱۱
- فصل ۲. یافتن موفقیت در خدمت به بیمارانم..... ۲۳
- فصل ۳. انگیزش به‌عنوان یک مزیت نسبی..... ۲۹
- فصل ۴. هفت گام برای رشد اقتصادی..... ۴۱
- فصل ۵. ارثیه..... ۵۱
- فصل ۶. خلق موفقیت از طریق مسئولیت‌پذیری..... ۶۱
- فصل ۷. عوامل مؤثر بر موفقیت تجاری..... ۶۷
- فصل ۸. ۶ گام آسان درمورد: در قرن بیست‌ویکم، چگونه یک پیشگام موفق باشیم: یک خلاق و مبتکر سریالی ایده‌ها..... ۷۷
- فصل ۹. کاربرد کدهای QR (واکنش سریع) در بازاریابی بسیار سریع با رسانه‌های متقاطع..... ۸۷
- فصل ۱۰. مکانیسم‌های بازاریابی و تغییر الگوی برنامه‌ی اقتصاد خرد..... ۹۷
- فصل ۱۱. موفقیت، با برآورده کردن نیازهای مردم به‌دست می‌آید..... ۱۰۵
- فصل ۱۲. راز انتخاب نشان «برند» موفق..... ۱۱۵
- فصل ۱۳. از بهترین مربیان فروش جهان، کارهای کلیدی را آموختم..... ۱۲۵
- فصل ۱۴. راز سودآوری: مردم..... ۱۳۵
- فصل ۱۵. پنج مهارت کلیدی برای یافتن موفقیت در بازار..... ۱۴۵
- فصل ۱۶. چگونه ترافیک وبسایت‌تان را افزایش دهید و بیشتر از پیش بفروشید..... ۱۵۵
- فصل ۱۷. چشم اندازتان را زنده نگه دارید..... ۱۷۱
- فصل ۱۸. بدانید کجا هستید و می‌خواهید به کجا بروید حفظ تجارت‌تان در اوقات دشوار..... ۱۷۹
- فصل ۱۹. خروج از تجارتي که مشغول آن هستید ۸ روش برای نشان دادن تخصص، پشت سرگذاشتن رقیب و افزایش سود..... ۱۸۹
- فصل ۲۰. چرا فروشندگان، در کار فروش شکست می‌خورند..... ۱۹۹
- فصل ۲۱. غلبه بر ایرادهای فنی فروش..... ۲۰۹
- فصل ۲۲. ذهنیت ثروت..... ۲۱۷

- فصل ۲۳. ۲۱ درس تجاری و شخصی بزرگ که در مدت ۳۸ سال فعالیتیم، به عنوان یک مالک تجاری کوچک آموختم. ۲۲۷
- فصل ۲۴. ایستگاه خدمت. ۲۳۵
- فصل ۲۵. نیاز دارید که چه کسی باشید؟. ۲۴۵
- فصل ۲۶. دو نوع از بدترین اشتباهات در دوران رکود اقتصادی. ۲۵۳
- فصل ۲۷. روش‌های تجاری، جهت رشد عالی در اقتصاد جدید. ۲۶۱
- فصل ۲۸. داستان یک فرانسیز موفق. ۲۷۱
- فصل ۲۹. حلقه‌ی گمشده در حل مشکلات مشتری: صحبت کردن با زبان شرکت. ۲۸۱
- فصل ۳۰. تبلیغات تیم خیابانی. ۲۹۳
- فصل ۳۱. از طریق رهبری بهتر، رشد عالی حاصل می‌شود. ۲۹۹
- فصل ۳۲. تفکر دوراندیشانه: ایده‌ی تجارت‌تان را چگونه گسترش دهید. ۳۰۹

فصل ۱

قدرت قانع‌کنندگی

از: برایان تریسی



قدرت قانع‌کنندگی به شما کمک می‌کند تا کارهایی را بیشتر انجام دهید که می‌خواهید سریع‌تر از دیگران انجام شود. این قدرت می‌تواند به مفهوم تفاوت بین موفقیت و شکست باشد. قدرت، پیشرفت شما را تضمین می‌کند و شما را قادر می‌سازد تا در سطح بالایی، از تمام مهارت‌ها و توانایی‌های دیگران در بالاترین سطح استفاده کنید. این قدرت، پشتیبان شماست تا رابطه‌ی خوبی با مشتریان، رؤساء، کارمندان شرکت، همکاران و دوستان‌تان داشته باشید.

مانند راندن دوچرخه، متقاعدسازی هم یک مهارت است و از طریق مطالعه و تمرین می‌توان آن را آموخت. به منظور پشتیبانی و کمک به شما در کسب اهدافتان و دستیابی به اهداف تجاری‌تان بسیار عالی باشید. وظیفه شما این است که در تأثیرگذاری و انگیزه‌دادن به دیگران، بسیار عالی عمل کنید.

شما می‌توانید: یا دیگران را قانع کنید که کمک‌تان کنند، و یا آن‌ها قانع شوند که شما کمکشان کنید. قدرت قانع‌کنندگی، یا این است یا آن. بیشتر مردم نمی‌دانند که هر تعامل بشری، در بردارنده‌ی فرایند پیچیده‌ای است از امتناع و تأثیر، معمولاً