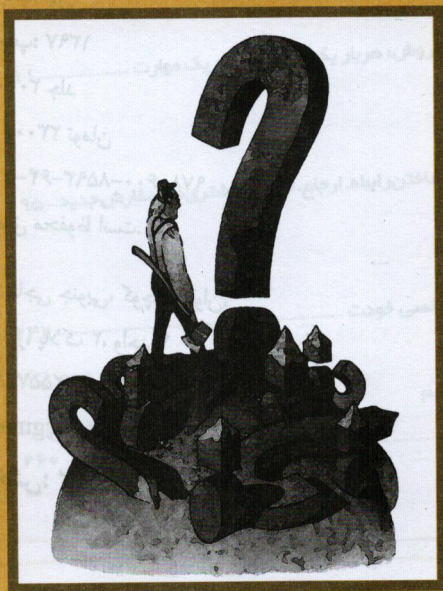


# کتاب‌طلایی

## سین جیم‌های فروش

۹۹.۵ جواب کاربردی به سؤال‌هایی که هر فروشنده‌ای با آن مواجه می‌شود؛ جواب‌هایی که هم گره‌گشا هستند، هم قطعی‌کننده‌ی فروش، و هم پول‌ساز!

جفری گیتومر / فرخ بافنده



99.5 REAL-WORLD ANSWERS

SALES ANSWERS

# کتابخانه

## فهرست

- بخش اول  
اصلاح فردی که منجر به رشد فردی می‌شود ..... ۲۴
- بخش دوم  
یافتن مشتری جدید و متقاعد کردنش، و گذاشتن قرار ملاقات‌های قطعی... ۵۹
- بخش سوم  
چطور بر موانع سدر اهت غلبه‌کنی، و از نبرد فروش پیروز بیرون بیایی... ۸۸
- بخش چهارم  
ساختن بنای فروش: هر بار یک آجر... هر بار یک مهارت ..... ۱۱۱
- بخش پنجم  
دوست شدن. ساختن رابطه. ارجاع. شهادت مشتری‌ها. سفارش جدید... ۱۹۵
- بخش ششم  
ساختن برند شخصی خودت ..... ۲۴۲
- بخش ششم و نیم  
نکته‌های آخر! ..... ۲۶۰



## معنای فروش چیست؟

همه‌ی فروشنده‌ها (از جمله تو) می‌خواهند سریع‌ترین، راحت‌ترین، و بهترین راه فروش کردن را بدانند.

یک روز از جمعی از فروشندگان بیمه‌نامه پرسیدم: «چند نفر از شما دوست داشتید الآن لیستی از آدم‌هایی که می‌خواهند بیمه بخرند، از جیبم درآورم و بهتان بدهم؟» همه دست‌شان را بالا بردند.

**نکته:** هیچ لیستی وجود ندارد. ولی هر فروشنده‌ای آرزو می‌کند کاش چنین لیستی به او داده می‌شد.

معنای یک کلمه‌ای فروش این است: کار.  
معنای دو کلمه‌ای فروش این است: کار سخت.

هیچ سورپرایزی در کار نیست - مگر این که در دیزنی‌لند<sup>۱</sup> کار کنی. بیدار شو، خوش خیال! هیچ عصای جادویی در کار نیست. هیچ فرمول سری وجود ندارد. هیچ محلول یا معجونی نیست که فروش کردن را برایت سریع‌تر و آسان‌تر کند - مگر معجون کار سخت.

خوب البته، هرازگاهی شانس به تو رو می‌کند و فروش می‌کنی، و به خیال خودت به دلیل مهارتت بوده است. اما چند تا فروشنده می‌شناسی که در مکان درست در زمان درست بوده‌اند، و صرفاً به دلیل بودن در آنجا بزرگ‌ترین

۱. Disneyland شهربازی مشهوری در امریکا که کمپانی والت دیزنی مالک و گرداننده آن است. در این شهربازی بازیگرانی واقعی نقش شخصیت‌های کارتون‌ی معروف را ایفا می‌کنند.

فروش عمرشان را کرده‌اند؟ تو این را پای شانس می‌گذاری. من نمی‌گذارم. دلیل فروش به‌ظاهر «شانسی» آن‌ها این است که در مکان درست و در زمان درست حاضر، و، از آن مهم‌تر، آماده بوده‌اند. پس بیا یک کلمه‌ی دیگر به این فرمول اضافه کنیم: **آمادگی**.

خوب، اگر هم آماده‌ای و هم سخت کار می‌کنی، پس دیگر راحت فروش خواهی کرد، درسته؟ نه. کار بعدی که باید بکنی این است که توجه مشتری را جلب کنی. به شیوه‌ای **توجه‌اش را جلب کن** که برای خرید به سراغت بیاید. پس اگر سخت کار کنی، آماده باشی، و توجه مشتری‌ات را جلب کنی، دیگر راحت فروش خواهی کرد. درسته؟ نه. باید خریدار را **متعهد** به خریدن آنچه می‌فروشی کنی.

اگر فروشی بکنی و بعد پی کارت بروی، ثروتی به‌هم نخواهی زد؛ صرفاً حق کمی‌سبونی نصیبت می‌شود. کلید این است که سخت کار کنی، خودت را آماده کنی، توجه مشتری را جلب کنی، تعهدی برایش ایجاد کنی، فروشی بکنی، سفارش جدیدی بگیری، ارجاعی نصیب خود کنی، و شهادتی از جانب مشتری‌های فعلی‌ات به‌دست آوری. بعد (و تنها بعد) می‌توانی با تکیه بر فروش به موفقیت، و به ثروت برسی.

نگاهی به فرمولی که به تو داده‌ام ببنداز؛ می‌بینی که اگر شعبده‌بازی هم در کار باشد، شعبده‌بازش تو هستی.

فقط یک بخش حیاتی دیگر از فرمول باقی می‌ماند که تو در مقام شعبده‌باز مسلماً آن را می‌دانی. اگر از هر شعبده‌بازی بپرسی که چطور در اجرای شعبده‌هایش چنین خُبره شده است، فقط یک کلمه جواب می‌دهد: **با تمرین**. خوب، اکنون فرمول را داری، هودینی! حالا برو و فروشی را از کلاهِت بیرون بکش.

۱. Harry Houdini هری هودینی (۱۸۷۴-۱۹۲۶) شعبده‌باز، تهیه‌کننده و بازیگر امریکایی مجاری‌الاصل بود و یکی از بزرگترین شعبده‌بازان دنیا به‌شمار می‌رود. عمده معروفیت وی به‌خصوص نقش‌های فرار وی در فیلم‌ها می‌باشد.

## ۲

### چطور می‌توانم آن فرد موفق‌تر شوم که هم در آرزویش هستم و هم لایقش؟

**جواب:** هدف‌های دست‌یافتنی برای خودت تعیین کن.

یک سال بعد در چنین روزی کجا خواهیم بود؟

سطح فروشم کجا خواهد بود؟

چطور به آنجا خواهیم رسید؟

آیا هدف‌های دست‌یافتنی‌ام مشخص هستند؟

آیا نوشته شده‌اند؟

(اگر نه، سال دیگر احتمالاً همین‌جای امروزت هستی)

**تعریف** مرسوم هدف را می‌دانی:

**یک رویا، با یک برنامه و یک ضرب‌الاجل.**

۱- **توضیح** معمول که آدم‌ها (از جمله تو) به هدف‌های‌شان نمی‌رسند عبارتند از:

۱- **توضیح** هدف‌هایت، و نصب نکردن آن‌ها در جایی که هر روز

**بینی‌شان؛**

۲- **توضیح** تمرینی نکردن برای رسیدن به آن هدف‌ها؛

۳- **توضیح** نکردن خود به رسیدن به این هدف‌ها، یا انجام ندادن

**توضیح** برای رسیدن به آن‌ها لازم است؛