

# فوق ستاره فروش شوید

---

۲۱ روش عالی برای فروش بیشتر،

سریع تر و آسان تر در بازارهای رقابتی

---

برایان تریسی

مهدی قراچه داغی

---

نشر ذهن آویز

تهران، ۱۳۹۸

## فهرست

- پیشگفتار ..... ۱
- مقدمه: مانند یک فروشنده عالی فکر کنید ..... ۵
۱. بهترینها را جست و جو کنید ..... ۱۳
۲. چنان رفتار کنید که گویی شکستی در کار نیست ..... ۱۹
۳. با تمام وجود فروش کنید ..... ۲۳
۴. یک فروشنده حرفه‌ای باشید ..... ۲۷
۵. برای هر تماس کاملاً آماده باشید ..... ۳۳
۶. به یادگیری ادامه‌دار متعهد شوید ..... ۳۹
۷. مسئولیت کامل نتایج خود را بپذیرید ..... ۴۹
۸. اصول را رعایت کنید ..... ۵۳
۹. روابط بلند مدت ایجاد کنید ..... ۵۹
۱۰. متخصص بهبود شرایط مالی شوید ..... ۶۳
۱۱. از آموزش فروش بهره بگیرید ..... ۶۷

۱۲. بر اعتبار خود نزد مشتری بیفزایید ..... ۷۳
۱۳. با اعتراضات برخورد مؤثر بکنید ..... ۸۱
۱۴. با قیمت‌ها برخورد حرفه‌ای بکنید ..... ۸۷
۱۵. قطعی کردن فروش را بیاموزید ..... ۹۳
۱۶. از دقایق استفاده کنید ..... ۹۷
۱۷. از قاعده ۸۰ به ۲۰ در همه کارها استفاده کنید ..... ۱۰۳
۱۸. قیف فروشتان را پر نگه دارید ..... ۱۰۷
۱۹. هدفهای فروش و درآمدها را مشخص کنید ..... ۱۱۵
۲۰. قلمرو خود را سازماندهی کنید ..... ۱۲۱
۲۱. هفت رمز موفقیت در فروش را تمرین کنید ..... ۱۲۵
- نتیجه‌گیری: آنچه از این کتاب آموختید ..... ۱۲۹

## بهترینها را جست و جو کنید

مصمم شوید در هر کاری که می‌کنید در بهترین حد خود ظاهر شوید. کارتان را با منشی که دارید مهر بزنید. بگذارید برتری و امتیاز مارک تجارتي شما باشد.

— اوريسون سوئت ماردن

خوش بینها، کسانی که به موفقیت خود اعتقاد دارند، بلندپرواز هستند. هرچه خوش بین تر باشند، بلندپرواز تر و مصمم تر می‌شوند. بنابراین بلندپروازی مهم ترین ابراز خوش بینی است و برای رسیدن به موفقیت در کار فروش یا در هر زمینه دیگری یک کیفیت کلیدی محسوب می‌شود. بلندپروازی در هدف گذاری، شجاعت، مداومت و استمرار داشتن نقش بزرگی بازی می‌کند. این تضمینی است که بر همه موانع و دشواریهایی که بر سر راهتان قرار می‌گیرد، غلبه کنید.

بلندپروازها از ویژگی مهمی در کار فروش برخوردارند. آنها خوابهای بزرگ می‌بینند. امید و الهام و آرزوهای بزرگ دارند. آنها احساس می‌کنند می‌توانند در کارشان در ردیف بهترینها قرار بگیرند. آنها می‌دانند که

۲۰ درصد بالای فروشندگان بزرگ، ۸۰ درصد کل فروش را به خود اختصاص می دهند. آنها مصممند که در جمع این ۲۰ درصد قرار بگیرند. فروشندگان بلندپرواز نسبت به فرصتها و امکاناتی که دارند خوش بین هستند. آنها اطمینان مطلق دارند که می توانند با فروش کلان به هدفهایشان برسند. آنها کاملاً مصممند که این کار را بکنند. تنها سؤالی که می کنند این است: چگونه؟

شاید مهم ترین قدمی را که در حوزه فروش می توانید بردارید، این است که مصمم و متعهد شوید که در ردیف بهترینها قرار بگیرید، تصمیم بگیرید که در حوزه کاری تان بهترین شوید. از همین امروز مصمم شوید که می خواهید به جمع ۲۰ درصد بالای صنعت خود برسید و از آنجا به جمع ۱۰ درصد برتر بیونید.

اجازه بدهید به چالشی مربوط به بیست و هشت سالگی ام اشاره کنم که زندگی مرا متحول ساخت. بعد از سالها تلاش و تحمل سختی ناگهان به نظرم رسید: همه کسانی که امروز در جمع ۱۰ درصد برتر هستند، روزی در جمع ۱۰ درصد پایین بودند.

هر کسی که امروز موفق عمل می کند، روزگاری عملکرد بد داشته است. همه کسانی که در رأس حوزه فعالیت شما قرار دارند، روزگاری اصولاً در این فعالیت نبودند. هر کسی که در صف بوفه زندگی در ردیف اول ایستاده، زمانی در آخر صف قرار داشته است.

در اینجا سؤالی مطرح می شود: چگونه می توانید در صف مقدم بوفه زندگی قرار بگیرید؟ جواب این است که باید دو اقدام کلیدی انجام بدهید. اول، داخل صف شوید! و دوم، در خط باقی بمانید!

به راستی شگفت انگیز است چه بسیار اشخاصی که می خواهند در صف مقدم بوفه زندگی قرار بگیرند. اینها از کسانی که قبلاً در پیشاپیش

صف قرار گرفته‌اند تجلیل می‌کنند، و یا به آنها غبطه می‌خورند و با این حال کمر همت نمی‌بندند تا خود در صف قرار بگیرند. متوجه نیستند که زندگی هم مانند بوفه سلف سرویس است!

برای اینکه در صف قرار بگیرید، باید تصمیم بگیرید و به این نتیجه برسید که می‌خواهید در زمینه کاری خود به حد عالی برسید. باید اقدامی صورت دهید و بیاموزید و مهارت‌ها و دانش مورد نیاز برای جلو افتادن را به کار ببرید.

وقتی در صف قرار گرفتید، برای رسیدن به جلوی صف باید در صف باقی بمانید. وقتی تصمیم گرفتید که می‌خواهید در حیطه کاری خود به بهترینها تبدیل شوید، داخل صف شوید و در صف باقی بمانید. همچنان مهارت‌های جدید را بیاموزید، هر روز، هر هفته و هر ماه به علم و اطلاعات جدید برسید. سعی کنید در کار فروش پیشرفت کنید. به حرکت خود ادامه بدهید.

خبر خوش این است که قرار گرفتن در صف بوفه زندگی و رسیدن به موفقیت پایانی ندارد! این صف در تمام مدت بیست و چهار ساعت در حرکت است. اگر داخل صف شوید و در صف باقی بمانید، اگر شروع به حرکت کنید و از جلو رفتن خودداری نورزید، هیچ چیز و هیچ‌کس نمی‌تواند شما را متوقف سازد. بدانید که سرانجام به جلوی صف حرفه خود می‌رسید. سرانجام روزی می‌رسد که تبدیل به ماهرترین و پردرآمدترین اشخاص در حرفه خود می‌شوید.

در اینجا به نقطه عطف در زندگی شما می‌رسیم: تصمیم‌گیری! خط مستقیم میان موفقیت و شکست بستگی به توانایی شما دارد تا به این نتیجه برسید که می‌خواهید در زندگی خود بهترین باشید، بستگی به این دارد که بخواهید در تلاش خود دوام بیاورید و استمرار داشته باشید تا به هدفتان