برمودای فروشندگی

نویسندگان:

سیدعلیرضا هاشمی- سیدفرید علامه

۱۳۹۷

سرشناسه	:هاشمی، سیدعلیرضا، ۱۳۵۴ -
عنوان و نام پدیدآور	:برمودای فروشندگی/ نویسندگان سیدعلیرضا هاشمی، سیدفرید علامه.
مشخصات نشر	:اصفهان: هرمان، ۱۳۹۷.
مشخصات ظاهری	:۱۵۵ ص.؛ ۱۴/۵×۲۱/۵ س‌م.
شابک	:۲۰۰۰۰۰ ریال: 978-622-6134-22-4
وضعیت فهرست نویسی	:فیپا
موضوع	:فروشندگی
موضوع	:Selling
موضوع	:فروشندگی -- جنبه‌های روان‌شناسی
موضوع	:Selling -- Psychological aspects
شناسه افزوده	:علامه، سیدفرید، ۱۳۶۲ -
رده بندی کنگره	:HF۵۴۳۸/۲۵/ه۲۸ف۴ ۱۳۹۷
رده بندی دیویی	:۶۵۸/۸۵
شماره کتابشناسی ملی	: ۵۴۳۸۴۹۷

اصفهان– خیابان چهارباغ بالا– نرسیده به زمزم– پلاک ۲؛ شماره تماس: ۰۹۱۳۱۱۷۲۶۴۲

نام کتاب: **برمودای فروشندگی**

نویسندگان: **سیدعلیرضا هاشمی**
سیدفرید علامه

مدیر تولید: **سیدمحمدرضا سمسارزاده**

طراح جلد: **سحر رادهوش**

صفحه آرا: **اکرم ملک نژاد**

پایگاه اینترنتی:
www.iranpub.com

نوبت چاپ:
اول

سال چاپ: **۱۳۹۷**

تیراژ: **۲۰۰۰ جلد**

قیمت: **۲۰۰۰۰ تومان**

شماره استاندارد بین المللی کتاب:
۹۷۸-۶۲۲-۶۱۳۴-۲۲-۴

«کلیه حقوق مادی و معنوی این اثر محفوظ و مخصوص پدیدآورنده است»

سازمان علمی ، فرهنگی و تربیتی سازمان ملل متحد با عنوان مشهور جهانی یونسکو ۶ ویژگی را عامل باسوادی هر فردی دانسته است که توانایی خواندن ، نوشتن و یا تحصیل در مدارج دانشگاهی جزء کوچکی از آن است که به ترتیب ذیل می باشد

۱- سواد عاطفی

تا چه اندازه در روابط عاطفه ای با خانواده ، همسر ، فرزندان و دوستان موفق هستید که میزان با سواد بودن شما را در این گزینه نشان می دهد.

۲- سواد ارتباطی

توانایی برقراری ارتباط و تعامل با تمامی اعضای جامعه ، یعنی آداب معاشرت و روابط اجتماعی نشانگر باسواد بودن شما در این بخش است.

۳- سواد مالی

توانایی مدیریت اقتصادی درآمد ، چگونگی پسنداز ، سرمایه گذاری و مدیریت خرج کردن نشانگر باسواد بودن شما در این بخش است.

۴- سواد رسانه ای

اینکه بدانیم کدام رسانه ها معتبر و کدام رسانه ها نامعتبر هستند که بخش مهمی از سواد رسانه ای است اما کافی نیست . شما

باید توانایی تشخیص و وثوق اخبار و دیگر پیام های رسانه ها را هم داشته باشید تا در این بخش باسواد شناخته شوید.

۵- سواد آموزش و پرورش

توانایی تربیت فرزندان به نحوه احسنت تعریف یونسکو در این بخش است . البته شاید بتوان تحصیل و توانایی خواندن و نوشتن را هم دراین قسمت دید.

۶- سواد رایانه ای یا همان کامپیوتر

توانایی استفاده از مهارت های هفت گانه کامپیوتر

الف- مفاهیم پایه فن آوری اطلاعات ، ارتباطات

ب- استفاده از کامپیوتر و مدیریت فایل ها

ج- استفاده از واژه پرداز یا همان Word

چ- استفاده از صفحه گستر یا همان EXEL

د- استفاده از پایگاه داده ها

ه- ارائه مطلب یا همان Powerpoint

ی- اینترنت

میزان باسواد بودن شما در این بخش است .

در این کتاب برمودای فروشندگی تمام تلاشمان را داریم تا شما را در بخش ۲ از سواد یونسکو (سواد ارتباطی) بالا برده تا بتوان شما را در بخش ۳ سواد یونسکوکه همان سواد مالی است فردی موفق به جهت کسب درآمد بیشتر در امر فروشندگی قرار دهیم .

فهرست مطالب

عنوان **شماره صفحه**

فصل اول: پنج قانون ارتباط ۹

فروشندگی صرفاً حرف زدن نیست..... ۱۳

شما به هیچ کس چیزی را نمی‌فروشید..... ۱۴

اولین قانون ارتباط..... ۱۶

پس سؤال کنید، اما چه سؤالی؟..... ۱۶

سؤالاتی که کلمه‌ی "چرا" شروع بشوند..... ۲۱

دومین قانون ارتباط..... ۲۴

گوش کنید و به گوش دادن ادامه دهید..... ۲۴

وقتی سوال می‌کنید گوش کنید، درست به جواب آنها گوش دهید..... ۲۸

سومین قانون ارتباط..... ۳۰

بنابراین با طرف خود درست رفتار کنید..... ۳۰

ارتباط دو جانبه در واقع یک امر دو سر است..... ۳۴

در بهترین گفت و شنودها بازهم این موضوع، ممکن است اتفاق بیفتد..... ۳۵

چهارمین قانون ارتباط..... ۳۶

از موج خارج نشویم..... ۳۶

علامت های اخطار از موج خارج شدن..... ۳۷

پنجمین قانون ارتباط..... ۴۰

با هرکسی به زبان خودش صحبت کنید..... ۴۰

اگر حرفی که می زنید احیاناً بد فهمیده شود..... ۴۲

به خاطر یک ارتباط خوب برای عوض کردن جمله بندی مشتریتان درنگ نکنید ۴۶

خلاصه‌ای از فصل اول..... ۴۷

لازمه ی فروشندگی..... ۴۹

فصل دوم: نکته‌های سؤال کردن توسط فروشنده و علائم تصمیم خریدار... ۵۱

چطور می‌توان دیگران را وادار به تصمیم گیری کرد؟..... ۵۳

نکته ی اول..... ۵۴
بی‌جا سوالی را مطرح می کند..... ۵۴
نکته ی دوم..... ۵۷
سوالش را بجا مطرح نمی کند..... ۵۷
نکته سوم..... ۵۹
سوال لازم را در جایش مطرح نمی کند..... ۵۹
نکته چهارم..... ۶۱
سوال را بجا مطرح نمی‌کند..... ۶۱
چهارنوع ترس که فروشنده ها سوالات درست را مطرح نمی‌کنند..... ۶۳
نشانه هایی از یک ترس اصلی..... ۶۴
طریقه‌ی پیدا کردن معیارهای خریدار به توسط فروشنده..... ۶۵
چند نمونه از مثال هایی که خریدار آماده ی تصمیم گرفتن است..... ۶۹
خریدار موقع تصمیم گیری علائمی میدهد..... ۷۱
چندمورد از علائم تصمیم..... ۷۵
چند تغییر وضعیت بدن که نشان دهنده‌ی علامت تصمیم می‌باشد..... ۷۹
تکنیک دو پهلو..... ۸۲
تکنیک درخواست منطقی..... ۸۴
فصل سوم: ایرادها..... ۸۷
آزمایش ماهیت حقیقی ایرادها و نشان دادن..... ۹۰
جبهه گیری نادرست در برابر ایرادها..... ۹۲
اغلب ایرادها نشانه تمایل هستند..... ۹۳
تمام ایرادها..... ۹۵
تکنیک تشخیص نوع ایراد..... ۱۰۵
روش برخورد با ایراد بی ریا..... ۱۱۵
ایراد بی ریا ناشی از یک سوءتفاهم..... ۱۱۶
روش های برخورد با ایراد بی ریا ناشی از یک سوءتفاهم..... ۱۱۷
روش برخورد با ایراد قلابی یا عذر و بهانه ها..... ۱۲۴

فصل چهارم: دیسک ۱۲۷
تاریخچه دیسک..... ۱۲۹
رفتار چیست؟..... ۱۳۴
انواع تیپ شخصیتی دیسک..... ۱۳۵
روش فروش حضوری و رفتار با مشتری سلطه گر..... ۱۳۵
روش فروش حضوری و رفتار با مشتری تاثیرگذار..... ۱۳۶
روش فروش حضوری و رفتار با مشتری تغیرپذیر..... ۱۳۷
روش فروش حضوری و رفتار با مشتری قانون گذار..... ۱۳۸