

فهرست

- ۴ مقدمه مترجم
- ۶ درباره نویسنده
- ۷ پیش‌گفتار
- ۹ حُسن تفاهم
- ۱۵ اگر حسین نگاه ایجاد نکنید، نتیجتاً این اتفاق‌ها
- ۲۰ درستی، صفت، ملوس و داشتن آرزوی سعادت
- ۲۳ چطور حُسن تفاهم ای ایجاد کرده و با مشتری‌های
- ۳۵ ماجرا از چه قرار است؟
- ۴۳ همگامی بیشتر
- ۵۴ بیاید در برقراری حُسن تفاهم حتی از این هم
- ۵۸ اوه این که خیلی خوب است
- ۶۳ استفاده از واژه‌ها و جمله‌های جادویی برای
- ۶۷ بقا خوب است
- ۱۱۲ بگذارید جادو شروع شود!
- ۱۲۶ با این جمله، «آزیر خطر فروشنده» را خاموش
- ۱۳۱ صادقانه تحسین کنید
- ۱۳۲ مشتری احتمالی را وا داریم که بی‌درنگ
- ۱۳۶ سوال مشترکی که می‌تواند حُسن تفاهم را
- ۱۳۸ آیا سخت است که دیگران را وا دارید شما را

مقدمه مترجم

• به نام حضرت دوست که هرچه داریم از اوست
چند سالی است که از قانونی شدن بازاریابی شبکه‌ای در
ایران می‌گذرد و ما هنوز در ابتدای راهیم. عده‌ای - که کم
هم نیستند - معتقدند (یا شاید به آن‌ها این‌گونه القاء شده
است) که بیزی، بر نتورک نمانده که بلد نباشند. یا اصلاً
نتورک چیز خاصی ندارد که بر آنها یاد بدهد! این‌ها همیشه
مدعی‌اند که «خودمان بلدیم» حتی بهتر از بزرگان این
صنعت! و «ما دنیا را می‌گیریم!!!»

ولی صنعت بازاریابی شبکه‌ای با گذشت سال‌ها ثابت
کرده است، رشد درازمدت و موفقیت‌های بزرگ را به
افرادی می‌دهد که بخوانند سالم، اخلاقی و استانی کار
کنند.

دوستان و همکاران عزیزم، به عنوان فردی که ارسال
۱۳۸۳ برای ارتقای فرهنگ بازاریابی شبکه‌ای سالم در ایران
تلاش نموده، با شرکت نتورک بین‌المللی سالم کار کرده و

در کنارتان بوده و هستم، از شما می‌خواهم برای رشد و
تعالی این صنعت در ایران و جهان بکوشید. از تجربیات
بزرگان نتورک دنیا استفاده کنید. باور کنید نیازی به اختراع
مجدد پس نیست! باور کنید برای درک عملکرد چرخ،
کافی است آن را دقیق بشناسیم. همیشه از افرادی چون بنده
که دلشان به شما همراه است و بهترین مطالب آموزشی را
برای‌تان تهیه می‌کنند، حمایت کنید؛ و از دم‌غنیمت‌شماران
بدسابقه‌ای که هدفی جز سوء استفاده و خالی کردن
جیب‌تان ندارند برحذر باشید! انتخاب با خودتان است...
نظرات و پیشنهادات خود را از راه‌های زیر با بنده در
میان بگذارید:

شماره همراه: ۰۹۱۲۵۴۸۵۹۶۹

ایمیل: nima.arabshahi@gmail.com

آی‌دی اینستاگرام: [nimaarabshahi](https://www.instagram.com/nimaarabshahi) و uplines.ir

آی‌دی تلگرام: [@nimaarabshahi](https://www.t.me/nimaarabshahi)

نیما عربشاهی

درباره نویسنده

تام «بیگ ال» شرایتر^۱ بیش از ۴۰ سال در زمینه بازاریابی شبکه‌ای و بازاریابی چندسطحی تجربه دارد. او که نویسنده کتاب‌های آموزشی در اواخر دهه ۷۰ میلادی است، در بیش از ۸۰ کشور دنیا به سخنرانی پرداخته و از عباراتی می‌گوید که ذهن مشتری آن نمالی را بی‌درنگ باز کرده و پاسخ مثبت را از دهان او بیرون می‌کشد.

علاقه او ایده‌های بازاریابی، کمپین‌های بازاریابی و نحوه‌ی صحبت کردن با ضمیر ناخودآگاه به روشی ساده و عملی است. او همواره به دنبال تحقیقات مواردی درباره کمپین‌های بازاریابی است که بتوان از آنها درس‌های به درد بخوری آموخت.

او که تهیه‌کننده سی‌دی‌های صوتی بسیاری است، سخنران مشهوری در همایش‌های شرکتی و کشوری است.

پیش گفتار

موضوع، معارفه نیست. موضوع، قیمت نیست. موضوع، نری دهان فروشنده هم نیست.

موضوع در کل مربوط می شود به آن چند دقیقه‌ی جادویی اولیه در فروشنده، مشتری احتمالی را ملاقات می کند. چه اتفاقی می افتد؟

مشتری احتمالی در همان چند ثانیه اول تصمیم می گیرد که:

۱. به شما اعتماد کند. شما را باور کند.

یا

۲. زنگ خطر «ورود فروشنده» درونش را روشن کند؛

فیلتر «نمی تواند واقعیت داشته باشد» را به کار بیندازد؛ تردید کند و به دنبال «راه فرار» باشد.

این تصمیم، آنی گرفته می شود؛ و متأسفانه، معمولاً

تصمیم نهایی است.

یاد بگیرید که در چند ثانیه اول، حلقه‌ای از اعتماد و باور با مشتریان احتمالی خود برقرار کنید. چطور؟ به وسیله حرف زدن مستقیم با بخش «تصمیم‌گیر مغز» یعنی ضمیر ناخودآگاه

مغز انسان ناشی از سخت نیست. چهار پنج کلمه ساده، چند جمله در تا و آن و تکنیک‌هایی طبیعی خواهید آموخت که می‌توانید در آن با به استادی برسید.

تام «بیگ آل» شرایتر