

بازرگانی

# فروش موفق

بررسی عناصر فروش با توجه به قانون ۲۰/۸۰

برایان تریسی

ترجمه صالح سپهری فر



سرشناسه: تریسی، برایان، ۱۹۴۴-م. / Tracy Brian / عنوان و نام پدیدآور: فروش موفق: بررسی عناصر فروش  
با توجه به قانون ۲۰/۸۰ / مشخصات نشر: تهران: انتشارات دنیای اقتصاد، ۱۳۹۴ / مشخصات ظاهری: ۱۴۴ص. /  
فروست: بازرگانی / شابک: ۹-۸۳-۷۱۰۶-۶۰۰-۹۷۸ / وضعیت فهرستنویسی: فیبای مختصر / یادداشت:  
فهرستنویسی کامل این اثر در نشانی: <http://opac.nli.ir> قابل دسترسی است. / یادداشت: عنوان اصلی:  
Sales Success / شناسه افزوده: سپهری فر، صالح، ۱۳۶۲- مترجم / شماره کتابشناسی ملی: ۳۸۳۵۷۷۵

فروش موفق / ناشر: انتشارات دنیای اقتصاد / مولف: پرایان تریسی / ترجمه: صالح سپهری فر /  
طراح جلد و یونیفورم: حسن کریمزاده / صفحه آرا: مریم فتاحی / مدیر تولید: انوشه صادقی آزاد /  
نوشت چاپ: دوم-۱۳۹۷ / شمارگان: ۵۰۰ نسخه / شابک: ۹۶۹-۸۳-۷۱۰۶-۶۰۰-۹۷۸ / چاپ: پردیس /  
تمام حقوق این اثر محفوظ و متعلق به نشر دنیای اقتصاد است / نشانی انتشارات: تهران، خیابان  
مطهری، بین سنایی و میرزای شیرازی، شماره ۳۷۰، طبقه سوم / تلفن: ۸۷۷۶۲۱۳۶ / نشانی  
فروشگاه: تهران، خیابان قائم مقام فراهانی، ضلع شمال غربی میدان شعاع، شماره ۱۰۸ /  
تلفن: ۸۷۷۶۲۷۴۷ / پست الکترونیک: [book@den.ir](mailto:book@den.ir) / پایگاه اینترنتی: [book.den.ir](http://book.den.ir)

رقعه رشیدی

۰۸۱۰۶

رقعه رشیدی

پیش‌گفتار مترجم	۷
مقدمه	۹
فصل اول: سرآمدی در اصول بنیادین	۱۷
فصل دوم: اهمیت شور و اشتیاق در فروش	۲۳
فصل سوم: مهارت‌های مدیریت فردی	۳۱
فصل چهارم: مهارت‌های مدیریت فردی: ابعاد برون‌فردی	۳۷
فصل پنجم: معلومات بیشتری کسب کنید	۴۵
فصل ششم: فضای رقابتی موجود را تحلیل کنید	۴۹
فصل هفتم: به مزیت رقابتی دست یابید	۵۵
فصل هشتم: راهبردی موثر برای فروش تعریف کنید	۶۱
فصل نهم: مشتریان بالقوه را شناسایی کنید	۶۷
فصل دهم: ارزیابی مشتریان بالقوه	۷۳
فصل یازدهم: اهمیت دوستی و رفتار دوستانه	۷۹
فصل دوازدهم: سه اصل برای اقناع‌گری	۸۵
فصل سیزدهم: محصولاتان را به شکلی موثرتر معرفی کنید	۹۱
فصل چهاردهم: اهمیت القاگری	۹۵
فصل پانزدهم: اعتباری دوچندان برای خود ایجاد کنید	۱۰۱
فصل شانزدهم: پاسخی مناسب به تردیدها بدهید	۱۰۷
فصل هفدهم: درخواست از مشتری برای اقدام	۱۱۳
فصل هجدهم: خدمات ممتازی به مشتریان ارائه کنید	۱۱۹
فصل نوزدهم: مشتریانان را حفظ کنید	۱۲۵
فصل بیستم: زمان را به شکلی موثر مدیریت کنید	۱۳۱
فصل بیست و یکم: هیچ محدودیتی وجود ندارد!	۱۳۷

## پیش‌گفتار مترجم

تردیدی نیست که هدف اصلی هر فروشنده‌ای، کسب درآمد بیشتر از فروش است که البته این امر نیز فقط با فروش بیشتر امکان‌پذیر خواهد بود. اما در دنیای پرقابست امروزی که اینترنت و سایر رسانه‌های ارتباطی بسیاری از الگوهای مرسوم را دگرگون ساخته‌اند، فروش بیشتر کاری به مراتب دشوارتر از گذشته شده است. در واقع حجم و تنوع گزینه‌های پیش روی مشتریان به قدری گسترده است که نباید انتظار داشت اصولی که چندین دهه پیش توسط برخی کارشناسان فروش و بازاریابی مطرح شده، جوابگوی نیازهای امروز بازار باشند.

فروش موفق دربردارنده ظرافت‌های خاصی است که برخی از آنها به دنیای درون فردی و ویژگی‌های فروشنده و برخی دیگر به نحوه تعامل و ارتباط او با خریدار و نیز شناخت ویژگی‌های عمومی بازار مربوط می‌شود. با اینکه بسیاری از این ظرافت‌ها را می‌توان از طریق دانش روان‌شناسی و نیز جامعه‌شناسی بازشناخت، اما برخی دیگر از آنها نیز فقط با تجربه مستقیم حاصل می‌شوند.

برایان تریسی برای صاحبان کسب‌وکار در سراسر جهان و البته ایران، نامی آشنا به شمار می‌رود. یکی از دلایل اصلی استقبال از کتاب‌های این نویسنده نام‌آور، رویکردی است که او در ترکیب

نظریات و مطالب تئوریک با تجربیات خود و دیگران آن هم با زبانی ساده و قابل فهم برای عموم در پیش می‌گیرد. این رویکرد سبب می‌شود که خواننده بتواند نمودهای عینی مطالب ارائه شده را در فعالیت‌های خود به خوبی مشاهده کند.

افزون بر این، تاکید بر ایان تریسی بر رشد فردی و تقویت دنیای درونی می‌تواند خواننده را به سوی هر چه غنی‌تر ساختن ابعاد شخصیتی و منش خود سوق دهد؛ پیشرفتی که بی‌تردید نتایج آن به مراتب فراتر از موفقیت اقتصادی و کسب درآمد بیشتر خواهد بود.

کتابی که در دست دارید، نهمین جلد از مجموعه کتاب‌های جدیدی است که به قلم بر ایان تریسی نگاشته و به همت انتشارات دنیای اقتصاد وارد بازار نشر ایران شده است. در پایان امیدوارم این کتاب به خوانندگان پارسی زبان کمک کند تا ضمن افزایش دانش خود از مفاهیم کلیدی در حوزه فروش، به رشد و بالندگی بیشتر در حوزه کسب‌وکارشان دست یابند.

صالح سپهری‌فر

زمستان ۱۳۹۳