

فهرست کتاب

یادداشت ناشر

پیشگفتار

پیشگفتار مترجمان

مقدمه

بخش اول

مفهوم فروش

فصل یکم

فروش تمایز

روابط شما نکات منحصر به فرد فروش است

شریک شدن

چهار قاعده برای شراکت مشاوره‌ای

اصول فروش متفاوت

فروش متمایز- خلاصه نکات مهم

فصل دوم

فروش راه‌حل‌ها

فروش یا ارائه راه حل؟

پنج دیدگاه در فروش مشاوره‌ای - مشارکتی

در کار خود متخصص باشید

خطرات را کاهش دهید

به راه‌حل‌تان ایمان داشته باشید

به عنوان ابزار اصلی متقاعدسازی از سوالات استفاده کنید نه از استدلالات

قدرت جادویی موضوع‌یابی را درک کنید

فروش راه‌حل‌ها - خلاصه نکات مهم

بخش دوم

خرید و فروش

فصل سوم

روانشناسی فرآیند خرید

سلسله مراتب خرید، فرآیند خرید چگونه است؟

مرحله اول: شناخت شکاف

مرحله دوم: پرسش‌های درونی

مرحله سوم: معیار سفارش

مرحله چهارم: ارزیابی گزینه‌های رقابتی
مرحله پنجم: رفع نگرانی‌های نهایی مشتری
مرحله ششم: مذاکره کردن
مرحله هفتم: اجرا
فرآیند RACERNI چگونه کمک می‌کند؟
روانشناسی فرآیند خرید - خلاصه نکات مهم

فصل چهارم

روانشناسی فرآیند فروش
هنر تأثیرگذاری
چهار مرحله در فرآیند فروش
مرحله اول: افتتاح (گشایش)
مرحله دوم: کشف
مرحله سوم: سازگاری
مرحله چهارم: اختتام
سوالات اختتام نهایی
روانشناسی فرآیند فروش - خلاصه نکات مهم

بخش سوم

مهارت‌های فروش

فصل پنجم

شناسایی معاملات جدید
نکاتی ارزشمند برای شروع فروش
عادت اول: منضبط باشید
عادت دوم: بر اکراه خود چیره شوید
عادت سوم: شدیداً پیگیری کنید
عادت چهارم: رویکردهای متفاوتی را جستجو کنید
عادت پنجم: درخواست توصیه‌ها
عادت ششم: از یک سیستم پایگاه اطلاعاتی مشتریان احتمالی استفاده کنید
شناسایی معاملات جدید - خلاصه نکات مهم

فصل ششم

ایجاد ارتباط
اعتماد
چگونه اعتماد ایجاد کنیم؟

مردم ابتدا شخصیت فرد را می‌خرند
ایجاد ارتباط - خلاصه نکات مهم

فصل هفتم

فروش از طریق تجزیه و تحلیل شکاف
شناسایی یک شکاف
قبل از ارائه راه‌حل‌تان، شکاف را فراخ‌تر جلوه دهید
فروش از طریق تجزیه و تحلیل شکاف - خلاصه نکات مهم

فصل هشتم

هنر مذاکره فروش
یکم: شناسایی چالش قیمت
دوم: اگر دادن یک امتیاز ضروری است، در مورد آن معامله کنید
سوم: سطوح آرمان را درک کنید
چهارم: خست به خرج دهید
پنجم: متغیرهای قابل مذاکره را جستجو کنید
ششم: یاد بگیرید که چگونه از بن‌بست‌های یابید
هفتم: چگونگی برخورد با مشتری‌ای که می‌گوید: پیشنهاد شما خوب است، ولی من نمی‌توانم
چنین مبلغی را بپردازم
هنر مذاکره برای فروش - خلاصه نکات مهم

فصل نهم

فروش بزرگ
قاعده اول: افزایش سود را بفروشید
قاعده دوم: مبنایها را تحت پوشش قرار دهید
فروش بزرگ - خلاصه نکات مهم

فصل دهم

سلسله مراتب کامل فروش
هشت مرحله LACPOMAC
مرحله اول: هدایت
مرحله دوم: پرسیدن
مرحله سوم: اطمینان حاصل کردن
مرحله چهارم: پیش‌خاتمه
مرحله پنجم: ترتیب اهمیت
مرحله ششم: هماهنگ کردن و علامت زدن

مرحله هفتم: پرسش مجدد
مرحله هشتم: اختتام
سلسله مراتب فروش - خلاصه نکات مهم

بخش چهارم
مهارت‌های شخصی

فصل یازدهم

پرورش نیروی درونی
خودتان را به اوج برسانید
ارزش نگرش
مصمم و با اراده باشید
هدفمند باشید
آنچه را که دوست دارید انجام دهید
یک مربی پیدا کنید
مشتاقانه خودتان را کاملاً آماده کنید
تصمیم بگیرید که کار خود را بهتر از دیگران انجام دهید
احساس و انرژی، عاملی برای فروش
مهارت‌های سخن‌وی
پرورش نیروهای درونی - خلاصه نکات مهم

فصل دوازدهم

قدرت روانی خود را برای موفقیت افزایش دهید
چگونه بر مشکلات غلبه کنیم؟
این یک مبارزه است نه مشکل
چیزی به نام شکست وجود ندارد بلکه یک بازخور است
این عامل را به مزیت خود تبدیل کنید
راه حلی وجود دارد
همه کاری که باید انجام دهید یافتن آن است
در خود اعتماد به نفس ایجاد کنید
روی نتیجه کار تمرکز کنید
اعتماد به نفس‌تان را به طور فیزیکی پرورش دهید
من می‌توانم آن را انجام دهم
پافشاری کنید
چگونه می‌توانم بهتر انجامش دهم؟
همیشه در حال آموختن باشید

ذهن‌تان را با داده‌های مثبت تغذیه کنید
منفی‌ها را حذف کنید
سلامت روانی خود را برای موفقیت افزایش دهید - خلاصه نکات مهم
سخن آخر

پیوستها

پیوست 1: تنظیم قرار ملاقات
پیوست 2: ایجاد اعتماد و اتمام معامله