

بنام اچھی نام فرشتہ



فقط بفروش

۷۷ ایده‌ی عملی برای جذب مشتریان بهتر،
قراردادهای بزرگ و دستمزدهای کلان

نویسنده:

دیوید نیومن

مترجمان:

دکتر ابوالفضل آذرینیا، دکتر امیر آذرینیا
مهندس محمد سلطان‌نژاد

فهرست

۷	نظر دیگران درباره‌ی کتاب
۲۱	درآمدی بر کتاب
۳۱	فصل اول: خودآزمایی
۳۵	فصل دوم: تقویت ذهنیت برنده در فروش
۴۱	فصل سوم: ارزیابی دقیق مشتریان بالقوه
۴۵	فصل چهارم: مشتریانی با احتمال خرید بیشتر
۵۳	فصل پنجم: سریع دست به کار شو
۶۹	فصل ششم: حالا وارد بازی شو
۸۳	فصل هفتم: تماس بگیر و ارتباط برقرار کن
۹۵	فصل هشتم: گفت‌وگوهای اولیه
۱۰۵	فصل نهم: من بدون تو
۱۱۳	فصل دهم: سریع‌تر، زودتر و هوشمندانه‌تر بفروشید
۱۲۳	فصل یازدهم: فروش فقط معامله‌ی تجاری نیست، ارتباطی عاطفی است
۱۲۹	فصل دوازدهم: بی‌پروا، جسور و توقف‌ناپذیر باش
۱۳۷	فصل سیزدهم: تسلط بر مذاکره‌ی فروش
۱۴۹	فصل چهاردهم: مشارکت
۱۵۳	فصل پانزدهم: مشتری‌هایی که نمی‌خواهید
۱۶۷	فصل شانزدهم: برو به جهنم
۱۷۵	فصل هفدهم: روان‌شناسی دستمزدهای کلان
۱۸۷	فصل هجدهم: فروش زیاد با قیمت گران
۲۰۳	فصل نوزدهم: زمان پایان
۲۱۳	فصل بیستم: تمام شد
۲۱۷	فصل بیست‌ویکم: گام بعدی چیست؟

نظر دیگران درباره‌ی کتاب

«این کتاب، سرشار از راهکارهای عملی و کاربردی است که به‌طور مستقیم بر نتایج فروش شما تأثیرگذار خواهد بود. ایده‌های نوآورانه‌ی دیوید، دیدگاه شما را به فروش متحول می‌کند و به‌طور چشمگیری درآمدتان را افزایش می‌دهد. بی‌شک ارزش این کتاب به مراتب بیش از هزینه‌ی روی جلد آن است.»

جی بیر،^۱ نویسنده‌ی مشترک کتاب بازاریابی مشتری محور: راهنمای کامل برای بازاریابی سینه‌به‌سینه.^۲

فروش باید فرایندی جذاب و لذت‌بخش باشد. در این مسیر، دیوید نیومن راهنمایی ارزشمند و اتکاپذیری برای شماست. دیوید با ارائه‌ی ۷۷ ایده‌ی عملی، شما را به‌سوی موفقیت در فروش سوق می‌دهد. این ایده‌ها را اجرایی کنید. این کتاب خواندنی و جذاب، منبعی ارزشمند برای یادگیری اصول فروش است. با اجرای آموزه‌های دیوید، به نتایج جالب توجهی دست خواهید یافت، حتی اگر در ابتدا به فروش علاقه‌ای نداشته باشید.

بیل کیتس،^۳ سخنران حرفه‌ای مجاز، حسابدار رسمی مجاز و نویسنده‌ی کتاب‌های فراتر از معرفی^۴ و ارتباط عمیق^۵

1. Jay Baer

2. Talk Triggers: The Complete Guide to Creating Customers with Word of Mouth

3. Bill Cates

4. Beyond Referrals and

5. Radical Relevance

این کتاب، تمامی ابهام‌ها و حدس‌های موجود در فرایند فروش را برطرف می‌کند. دیوید، مرحله به مرحله، راهکارهایی عملی برای ارتقای عملکرد فروش در اختیار شما قرار می‌دهد. این کتاب، راهنمای کاملی برای دستیابی به تعاملات مؤثرتر با مشتریان، بستن قراردادهای بزرگ‌تر و افزایش اعتماد به نفس حرفه‌ای است. این کتاب، به نفع همه‌ی طرفین، از جمله فروشنده، مشتری و سازمان است.

جودی هوبرمن،^۱ مدیرعامل مجموعه‌ی سلینگ این اسکرت^۲

چه کسب و کاری کوچک باشد و چه بزرگ، ارتقای مهارت‌های فروش، کلید اصلی افزایش درآمد است. اتکای صرف بر معرفی‌های دیگران و بازاریابی دهان به دهان کافی نیست. برای موفقیت پایدار، باید به‌طور فعال در حوزه‌ی فروش فعالیت کنید. خوشبختانه، این کتاب می‌تواند راهنمای شما در این مسیر باشد.

لوری گِست،^۳ سخنران حرفه‌ای، حسابدار رسمی و نویسنده‌ی کتاب تصمیم ده سنتی^۴

این کتاب برای فروشندگانی که خواهان بستن سریع قراردادهای بزرگ و باکیفیت هستند، راهنمایی جامع و کاربردی است. رویکرد سریع و عملی نویسنده، دانش، ابزار و مهارت‌های لازم برای پیشرفت در حرفه‌ی فروش و افزایش درآمد را در اختیار شما قرار می‌دهد. شما حتی قبل از مطالعه‌ی کامل این کتاب، به سرعت متوجه افزایش کارایی و موفقیت خود در فروش خواهید شد.

لی بی. سالز،^۵ نویسنده‌ی کتاب‌های ایجاد وجه تمایز در فروش^۶ و متفاوت بفروشید.^۷

-
1. Judy Hoberman
 2. Selling In A Skirt
 3. Laurie Guest
 4. The ۱۰¢ Decision
 5. Lee B. Salz
 6. Sales Differentiation
 7. Sell Different

اعتماد، بنیان اصلی فروش موفق است. اما، قبل از آن فروشندگان حرفه‌ای باید به توانایی‌های خود اطمینان داشته باشند. کتاب دیوید نیومن، با ارائه‌ی چارچوب‌ها و اصول کاربردی، به شما کمک می‌کند تا از جایگاهی مبتنی بر اصالت، کنجکاری و خدمت‌گزاری، به فروش دست یابید.

دیوید هورسجر،^۱ نویسنده‌ی کتاب‌های *لبه‌ی اعتماد*^۲ و *رهبر معتبر*.^۳

صرفاً برقراری ارتباط اجتماعی برای موفقیت در فروش کافی نیست. این کتاب، راهنمای کاملی برای توسعه کسب‌وکار مدیرانی است که در پی دستیابی به نتایج ملموس در حوزه‌ی فروش هستند. دیوید در این کتاب تلاش می‌کند یکسری راهکارهای عملی و سریع را به شما آموزش دهد که با اعمال آن‌ها در نگرش، رفتار و تعاملات فروشتان می‌توانید به نتایج چشمگیری دست یابید. اگر آماده‌ی تغییر و پیشرفت هستید، دیوید می‌تواند راهنمای شما در مسیر فروش هوشمندانه باشد.

برین تیلمن،^۴ مدیرعامل مجموعه‌ی منتورینگ و کوچینگ *سوشال سز لینک*^۵

این کتاب در چند کلمه خلاصه می‌شود: «فروش آسان و سریع». دیوید سیستم گام‌به‌گامی ارائه می‌دهد که به شما کمک می‌کند تا مشتریان بالقوه‌ی خود را به مشتریان وفادار تبدیل کنید و درآمد خود را افزایش دهید. این کتاب راهنمای جامعی برای آن دسته از کارآفرینانی است که می‌خواهند فروش و خدمات کسب‌وکار B2B خود را افزایش دهند. توصیه‌های عملی و مؤثر دیوید به شما کمک می‌کند تا در این مسیر موفق شوید.

سوزان ایوانز،^۶ نویسنده‌ی *پرفروش نیویورک تایمز* و بنیان‌گذار مجموعه‌ی *دریون/اینک*^۷

-
1. David Horsager
 2. The Trust Edge
 3. The Trusted Leader
 4. Brynne Tillman
 5. Social Sales Link
 6. Suzanne Evans
 7. Driven Inc

من صراحتاً به دیوید نیومن توصیه کردم که از انتشار این کتاب خودداری کند؛ زیرا معتقد بودم محتوای آن به قدری ارزشمند است که باید در کارگاه‌های تخصصی و با هزینه‌ی بسیار گزاف به مخاطبان ارائه شود. ارزش این کتاب بسیار فراتر از قیمت آن است و با انتشار عمومی استراتژی‌های مؤثر و کاربردی آن نویسنده از کسب درآمد درخور توجهی محروم شده است. با بهره‌گیری از این استراتژی‌ها، علاوه بر افزایش حجم معاملات شما، تعداد مشتریان تان هم به‌طور چشمگیری بیشتر خواهد شد. با فرض انتشار این کتاب، شما می‌توانید با صرف هزینه‌ای بسیار اندک، به مجموعه‌ای از استراتژی‌های فروش پرسود دسترسی پیدا کنید که ارزش بسیار بیشتری دارد. نکته‌ی دیگر اینکه کتاب حاضر، گنجینه‌ای از حکمت‌ها و توصیه‌های مفید است که هرگز پایانی نخواهد داشت.

تام پالند،^۱ نویسنده‌ی چندین کتاب فروش بازاریابی

این کتاب، ابزاری ارزشمند برای تقویت مهارت‌های فروش و بازاریابی است؛ به‌ویژه در ترکیب با کتاب بازاریابی دیوید، این مجموعه به شما کمک می‌کند تا به مراتب بهتری از مهارت در این حوزه برسید. در هر صفحه از این کتاب، استراتژی‌ها و تاکتیک‌های عملی و ساده‌ای ارائه شده است که شما می‌توانید به آسانی آن‌ها را اجرا کنید. دیوید با درک عمیق از چالش‌ها و دغدغه‌های مشاوران فروش، راهکارهایی عملی و مؤثر ارائه می‌دهد که به شما اعتماد به نفس لازم برای دستیابی به موفقیت را خواهد داد. برای غلبه بر موانع و دستیابی سریع به نتایج مطلوب در حوزه‌ی فروش، این کتاب می‌تواند راهنمای جامع و ارزشمندی برای شما باشد. توصیه می‌شود که این کتاب را همیشه در دسترس داشته باشید و نکات کلیدی آن را به‌طور مرتب مرور کنید.

تاز سادخوکان،^۲ هم‌بنیان‌گذار شرکت آمریکایی سنتریسیتی^۳

1. Tom Poland
2. Taz Sadhukhan
3. Centricity

این کتاب را تهیه نکنید. این کتاب می‌تواند رشد کسب‌وکار شما را به اندازه‌ای شتاب دهد که از مدیریت آن ناتوان شوید. تصور کنید مجبور شوید تیم خود را گسترش دهید، برند شخصی‌تان را تقویت کنید، حجم کاری‌تان را چندین برابر کنید و درآمدتان را به شدت افزایش دهید. آیا چنین چیزی مطلوب است؟ مطمئناً نه! پس بهتر است کوچک بمانید و از تغییر بترسید. این طور نیست؟

الن ملکومور،^۱ بنیان‌گذار مجموعه‌ی سوپرتایت سوشال سلینگ^۲

چنانچه قصد دارید کسب‌وکاری بر پایه تخصص خود بنیان‌گذاری کنید، این کتاب با برطرف کردن ابهامات و نگرانی‌های مرتبط با فروش، روش نظام‌مندی برای ایجاد سیستم فروش متناسب با شخصیت و سبک کاری شما ارائه می‌دهد. با اجراسازی این سیستم، دستیابی به موفقیت در فروش تضمین خواهد شد.

جان جنتس،^۳ نویسنده‌ی کتاب‌های بازاریابی با چسب نواری^۴ و موتور محرک بازاریابی^۵

این کتاب، برخلاف بسیاری از منابع موجود در حوزه‌ی فروش، به‌طور خاص برای مشاورانی تألیف شده است که به کار خود علاقه‌مندند، اما با چالش‌های متعددی در فروش مواجه هستند. دیوید نیومن در این کتاب پویا و کاربردی، با ارائه‌ی راهکارهای نوین، به شما کمک می‌کند تا با تأکید بر ارتباط مؤثر، ایجاد روابط قوی و ارائه‌ی ارزش‌افزوده موفق‌تر اقدام کنید.

راد سنتوماسیمو،^۶ نویسنده‌ی کتاب دانستن، انجام‌دادن نیست^۷ و رهبر گروه ماسیمو

-
1. Ellen Melko Moore
 2. Supertight Social Selling
 3. John Jantsch
 4. Duct Tape Marketing
 5. The Ultimate Marketing Engine
 6. Rod Santomassimo
 7. Knowing Isn't Doing

اثر دیوید فراتر از یک راهنمای عملی فروش برای متخصصان این حوزه است. این کتاب به شما کمک می‌کند تا بنیان‌های سیستم فروش خود را از نو بنا کنید. مطالعه‌ی این کتاب به شدت توصیه می‌شود.

دنی اینی،^۱ مدیرعامل شرکت میرسی،^۲ نویسنده‌ی کتاب‌های *توانایی‌ات را آموزش بده*^۳ و *بدون زحمت*^۴

چه خوب می‌شد اگر در آغاز فعالیت حرفه‌ای خودم به عنوان مشاور، به آموزه‌های کتاب دیوید دسترسی داشتم. در آن زمان، سابقه‌ی فروش سازمانی داشتم و تا حدودی به اصول فروش هم مسلط بودم؛ اما شناختی از شیوه‌های بازاریابی شخصی و کاربردی کردن این دانش در فعالیت‌های فردی نداشتم. برای مشاوران، مربیان، سخنرانان و رهبران فکری، این کتاب راهنمای ضروری و ارزشمندی است. این کتاب به طور کامل مرا مجذوب خود کرد.

کریس بیلپس، بنیان‌گذار اسپانسرشیپ کالکتیو^۵

با بهره‌گیری از ایده‌های نوآورانه و کاربردی این کتاب، شاهد رشد چشمگیر کسب‌وکار خود خواهید بود. دیوید نیومن با نگارش این اثر ارزشمند، راهنمایی جامع و الهام‌بخش را برای متخصصان حوزه‌ی خدمات ارائه کرده است.

دیوید پرایمر،^۶ نویسنده‌ی کتاب *بفروشید به همان روشی که خرید می‌کنید*^۷

اگر آژانس دارید یا به شرکت و کسب‌وکارهای دیگر مشاوره می‌دهید، این کتاب دقیقاً تمام ابزارهای موردنیاز برای شکوفایی توانمندی‌های فروش را در اختیار شما قرار

1. Danny Iny

2. Mirasee

3. Teach Your Gift

4. Effortless

5. The Sponsorship Collective

6. David Priemer

7. Sell the Way You Buy

می دهد. فروش هنری است که علاوه بر تخصص و دانش، به عواملی مانند عزت به نفس، فرایندهای منظم، رهبری، ارتباط مؤثر و روابط قوی هم نیاز دارد. دیوید با زبانی ساده و کاربردی، به تمامی جنبه های مؤثر در فروش اشاره می کند. اگر در پی جذب مشتریان خاص و حرفه ای هستید، مطالعه ی این کتاب را به شما توصیه می کنم. اگر مثل من باشید، احتمالاً هر صفحه از این کتاب برای شما ارزشمند است و باید گوشه ی همه ی صفحات آن را تا بزنید و نکات مهم آن را علامت گذاری کنید.

رابرت پاتین،^۱ نویسنده ی کتاب نقشه ی راه آژانس^۲ و مدیرعامل مجموعه ی موفقیت آژانس خلاقیت

با توجه به تجربه ام در مدیریت آژانس بازاریابی دیجیتال و سخنرانی های متعددی که داشته ام، می توانم تأیید کنم که آموزش های دیوید نیومن در این کتاب بسیار کاربردی است. این کتاب به شما کمک می کند تا با رویکردی ساده و انسانی، فروش را به فرایندی طبیعی و مؤثر تبدیل کنید. نیومن نشان می دهد چگونه می توان با مکالمات صمیمانه، مشتریان بالقوه را به مشتریان وفادار تبدیل کرد. حتی اگر از فروش لذت نمی برید، این کتاب می تواند دیدگاه شما را نسبت به آن تغییر دهد و اگر به فروش علاقه مند هستید، این کتاب به شما کمک می کند تا مهارت های خود را تقویت کنید.

کوری پرلمن،^۳ نویسنده ی کتاب های واقعاً اجتماعی^۴ و آسیب شبکه های اجتماعی^۵

هر صفحه از این کتاب مملو از آموزه ها و حقایق ارزشمند است. آغاز یک کسب و کار تخصصی ممکن است آسان به نظر برسد، اما برای موفقیت پایدار در فروش، به تلاش و دانش عمیق نیاز است. شما با بهره گیری از راهکارهای عملی ارائه شده در این

1. Robert Patin
2. The Agency Blueprint
3. Corey Perlman
4. Authentically Social
5. Social Media Overload

کتاب، می‌توانید مهارت‌های فروش خود را به‌طور چشمگیری ارتقا دهید. توصیه می‌شود هرچه سریع‌تر این کتاب را تهیه کنید و به مطالعه‌ی آن بپردازید و توصیه‌های مؤلف را موبه‌موا اجرا کنید.

مری کلی،^۱ فرماندهی نیروی دریایی ایالات متحده آمریکا (بازنشسته)، نویسنده‌ی کتاب *نفر بعدی چه کسی است؟ برنامه‌ریزی برای جانشینی رهبران آسان شد*^۲

این کتاب سرشار از دیدگاه‌ها و نکات کاربردی فروش است که به‌صورت متراکم و پی‌درپی ارائه شده‌اند. همچنین، مرجع جامعی برای فروشندگان حرفه‌ای خدمات است که طیف گسترده‌ای از موضوعات را پوشش می‌دهد و گنجینه‌ای ارزشمند از دانش فروش به‌شمار می‌آید. به نظر من، هر فروشنده‌ای برای ارتقای مهارت‌های خود به این کتاب نیاز دارد.

دیوید جنینز،^۳ نویسنده‌ی کتاب *سیستم‌شناسی*^۴ و بنیان‌گذار پلتفرم سیستم *هاب دات کام*^۵

اگر قصد دارید در فروش تأثیرگذار باشید، که بی‌شک هدف‌تان همین است، این کتاب نقشه‌ی راه موفقیت شما خواهد بود. دیوید روشی برای فروش را به شما آموزش می‌دهد که هم به موفقیت شما کمک می‌کند و هم موقعیت شما را به‌منزله‌ی یک متخصص در حوزه‌ی کاری‌تان افزایش می‌دهد. این روش به‌ویژه برای افرادی که در حوزه‌ی کسب‌وکار خود تخصص دارند بسیار مناسب است.

استیسی هانکه،^۶ نویسنده‌ی کتاب *تأثیر بازتعریف شده*^۷

1. Mary Kelly

2. Who Comes Next? Leadership Succession Planning Made Easy

3. David Jenyns

4. Systemology

5. SystemHub.com

6. Stacey Hanke

7. Influence Redefined

دیوید نیومن متخصص معمولی در فروش نیست. این کتاب هم کتابی معمولی در فروش نیست. دیوید نیومن به روش‌های پیچیده و غیرکاربردی فروش اعتقادی ندارد و معتقد است علاقه‌مندان نیز همواره در پی راهکارهای اجرایی هستند. در این کتاب، روش‌های شفاف، اجرایی و مؤثری برای فروش خدمات یا محصولات تخصصی ارائه شده است. این کتاب، بدون هیچ‌گونه پیچیدگی، حاوی نکات کاربردی و مستقیم برای فروش است و به شما کمک می‌کند در مدت کوتاهی تعداد مشتریان خود را افزایش دهید.

بروس تورکل، نویسنده‌ی کتاب‌های هرآنچه بدان نیاز دارند^۱ و آیا همه چیز، همین است؟^۲ به مثابه‌ی فردی که بیش از دو دهه در حوزه‌ی مشاوره و سخنرانی فعالیت کرده‌ام و رهبری شرکتی با ۲۰ هزار مشاور را بر عهده داشته‌ام، با اطمینان می‌توانم بگویم دیوید نیومن در این کتاب، دیدگاه شفاف و عمل‌گرایی برای دستیابی به موفقیت چشمگیر در فروش خدمات حرفه‌ای ارائه می‌دهد. صرف‌نظر از اندازه‌ی سازمان شما، این کتاب می‌تواند راهنمای ارزشمندی برای رسیدن به رشد و توسعه‌ی بیشتر باشد.

استفن شاپیرا،^۳ نویسنده‌ی کتاب‌های راه‌حل‌های نامرئی^۴ و بهترین شیوه‌ها^۵ احمقانه‌اند

اگر در ارائه‌ی خدمات خود به منزله‌ی مشاور، آژانس برندسازی، مربی کسب‌وکار یا هر نقش دیگری که بر عهده دارید، به مدارجی از برتری رسیده‌اید، اکنون زمان آن است که در هنر فروش هم به همان اندازه ماهر شوید. خوشبختانه دیوید نیومن راهکار عملی و مؤثری برای ارتقای سریع و چشمگیر مهارت‌های فروش در اختیار شما قرار می‌دهد. این

1. All About Them

2. Is That All There Is?

3. Stephen Shapiro

4. Invisible Solutions®

5. Best Practices Are Stupid

کتاب، مجموعه‌ای جامع از راهکارها و تکنیک‌های عملی است که به شما اجازه می‌دهد در کمترین زمان ممکن به فروشنده‌ای حرفه‌ای تبدیل شوید.

پیا سیلوا،^۱ نویسنده‌ی کتاب *برند خود را تقویت کنید*^۲ و بنیان‌گذار شرکت ارائه‌دهنده‌ی خدمات بازاریابی و تبلیغات *نوبی/اس/ایجنسیس*^۳

اگر به جذب مشتریان بیشتر با دستمزدهای کلان مصمم هستید، این کتاب، نقشه‌ی راهی برای شماست. دیوید در هر صفحه از این کتاب، استراتژی‌های عملیاتی و گام‌به‌گام برای افزایش فروش به شما ارائه می‌دهد. هیچ کتابی به اندازه‌ی این کتاب، شما را برای فروش بیشتر برانگیخته نمی‌کند و مسیر موفقیت را به صورت گام‌به‌گام به شما نشان نمی‌دهد. پیشنهاد می‌شود این کتاب را به طور مرتب مطالعه کنید و آن را مرجع دائمی خود قرار دهید.

امی یامادا،^۴ تهیه‌کننده‌ی سیستم روز وی‌آی‌پی و بنیان‌گذار *پلتفرم/امی یامادا/دات کام*^۵

دیوید نیومن در این کتاب، با بیانی صریح، کاربردی، و پرمغز آموزش‌های جامع و ارزشمندی در فروش ارائه می‌دهد که در حد دروس دکتری و فراتر از آموزش‌های مقدماتی است. این کتاب، با رویکردی مختصر و جذاب، تمامی مفاهیم ضروری فروش را مفید و کاربردی و مهم‌تر از همه، بدون هیچ‌گونه حرف‌گزافی پوشش می‌دهد. چه فروشنده‌ی باتجربه‌ای باشید که در برترین مدارج حرفه‌ای خود فعالیت می‌کند و چه کارآفرین درون‌گرایی باشید که در ارتباط‌گیری با مشتری مشکل دارد و ترجیح می‌دهد از تعاملات اجتماعی دوری کند، در این کتاب، متدولوژی‌های گام‌به‌گام و چارچوب‌های دقیقی را پیدا خواهید کرد که به شما کمک می‌کنند تا به راحتی بر چالش‌های فروش غلبه کنید. بخش هیجان‌انگیز ماجرا اینجاست که همه‌ی این ترندها و روش‌ها به خوبی کار

1. Pia Silva

2. Badass Your Brand

3. No BS Agencies

4. Amy Yamada

5. AmyYamada.com

می‌کنند و هیچ حقه‌بازی یا تبلیغات اغراق‌آمیزی در کار نیست. دیوید با ارائه‌ی ایده‌ها، فرایندها، روش‌ها و پیام‌های اثبات‌شده و مطمئن، راهکاری عملی برای افزایش فروش به شما ارائه می‌دهد. همه‌ی ما هرروز به‌نوعی کار فروش را انجام می‌دهیم. پس بهتر است این کتاب را تهیه کنید و مهارت‌های فروش خود را ارتقا دهید.

آرت سوپچاک،^۱ نویسنده‌ی کتاب تماس هوشمند: از بین بردن ترس، شکست و جواب رد شنیدن در تماس‌های سرد^۲

تجربه‌ی شخصی من به‌مثابه‌ی مشاور، مرا به این نتیجه رساند که دیوید نیومن در کتاب فروش خود حرف حق را زده است. او می‌گوید: «فروش، کمی سخت‌تر از آن چیزی است که به نظر می‌رسد، اما بسیار آسان‌تر از آن چیزی است که ما فکر می‌کنیم». این جمله، واقعیت ساده‌ای را بیان می‌کند: فروش، در اصل، بسیار ساده است. با پیروی از راهکارهای او متوجه شدم که فروش، نه کاری اجباری، بلکه هنر رهبری است. به محض اینکه به این درک نائل شدم، فشار فروش از روی دوشم برداشته شد و توانستم با اعتماد به نفس بیشتری به مشتریانم خدمت کنم. کتاب فروش به من آموخت که برای رهبری در فروش، تنها به اعتماد به نفس و مهارت‌های گفت‌وگو نیاز دارم. کتاب فروش نیومن قرار است این دو عامل را در شما تقویت کند.

داو گوردون،^۳ مدیرعامل روابط سودآور و بنیان‌گذار گروه رهبری سرمایه‌گذاری مشترک (JVMM)

همیشه در حال بستن قرارداد معاملات باشید! اما اگر سیستم مناسب فروش خودتان را نداشته باشید، نمی‌توانید قرارداد ببندید.

1. Art Sobczak

2. Smart Calling: Eliminate the Fear, Failure, and Rejection from Cold Calling

3. Dov Gordon

کتاب فروش دیوید نیومن، تمام ابزارهای لازم برای بستن معاملات بزرگ، جسورانه، سریع و بهتر را در اختیاران قرار می‌دهد تا به نتایجی دست یابید که حتی در خواب هم نمی‌دیدید. پس بزرگ فکر کنید و همین حالا شروع کنید!

جفری هیزلت،^۱ مجری برنامه‌های پربیننده‌ی تلویزیونی و پادکست، سخنران، و نویسنده

بالاخره کتاب فروش دیوید نیومن، رونمایی شد! این کتاب، هر آنچه برای فروش بیشتر و بهتر نیاز دارید در اختیاران قرار می‌دهد. این اثر گنجینه‌ای از ابزارها، نکات و ایده‌های کاربردی است که با طنز شیرین دیوید همراه شده است.

جف رم،^۲ نویسنده‌ی کتاب سوپرستاره‌های خدمات مشتریان^۳ و سخنران مهم جهانی

در حوزه‌ی خدمات حرفه‌ای، افراد به دو دسته‌ی کلی تقسیم می‌شوند: آن‌هایی که به فروش علاقه‌ای ندارند و آن‌هایی که در این حوزه موفق نیستند. خبر خوب این است که کتاب فروش دیوید نیومن برای این دو دسته از افراد نوشته شده است. به نظر من، مطالعه‌ی این کتاب برای همه‌ی متخصصان حرفه‌ای فروش، از نان شب هم واجب‌تر است. نتیجه‌ی نهایی فروش، به تلاش‌ها و اقدامات شما بستگی خواهد داشت.

فیل ام. جونز،^۴ نویسنده‌ی کتاب دقیقاً چه چیزی باید گفت^۵ و خالق چگونه قانع کنید و پول بگیرید^۶

اگر تازه‌کار هستید، این کتاب راهنمایی ساده و کاربردی برای شروع سریع و افزایش درآمد است. اگر در میانه‌ی راه گیر کرده‌اید، این کتاب راه حل مشکلات شماست و به شما انگیزه‌ی مضاعف برای فروش بیشتر و لذت بخش‌تر می‌دهد و اگر فروشنده‌ی موفقی هستید، این کتاب به شما کمک می‌کند تا به مدارج بهتری از موفقیت دست

1. Jeffrey Hayzlett

2. Geoff Ramm

3. Celebrity Service Superstars

4. Phil M. Jones

5. Exactly What to Say

6. How to Persuade and Get Paid

پیدا کنید و درآمد خود را افزایش دهید. من خودم تا زمانی که با روش های دیوید آشنا نشده بودم، با مشکل فروش دست و پنجه نرم می کردم؛ اما حالا، فروش یکی از لذت بخش ترین فعالیت های زندگی من است.

مری فولی،^۱ بنیان گذار انجمن زنان کارآفرین ریوآپ^۲ و مجری پادکست زندگی کردن به شیوه ی رنگ ناخن شما^۳

جست و جوی هوشمند مشتریان بالقوه و فروش چهره به چهره ایده ی جدیدی نیست. اما دیوید نیومن در کتاب فروش خودش این رویکرد را به شکلی جامع و کاربردی از مراتب کلان تا جزئیات فردی ارائه می دهد؛ انگار یک مربی فروش باهوش، خنده رو و با دیدگاه ژرف در کنار شماست تا در هر مرحله از فروش، از اولین تماس تا امضای قرارداد، راهنمایی تان کند.

سم ریچتر،^۴ خالق موتور اطلاعات فروش^۵ و مدیرعامل مجموعه ی اس بی آر ولد ولید^۶

این کتاب، راهنمای کاملی برای آن دسته از مربیان کسب و کار است که به دنبال طراحی فرایندهای فروش شخصی سازی شده هستند. دیوید، با تخصص بی نظیر خود در حوزه ی فروش، به ویژه برای مشاورانی که در این حوزه احساس ناامنی می کنند و در گفت وگوهای فروش خودشان ضعیف هستند، راهکارهای عملی و مؤثری ارائه می دهد. دیوید نیومن در کتاب فروش خودش به زیبایی به «گرداب دیوانگی» اشاره می کند؛ جایی که توصیه های بی پایان و اغلب متناقضی برای فروش، از طرف دیگران به شما ارائه می شود. او سپس با روشی هوشمندانه، شما را به سوی ایده های بزرگ، استراتژی های مؤثر

1. Mary Foley
2. REV UP
3. Live Like Your Nail Color
4. Sam Richter
5. Sales Intel Engine
6. SBR Worldwide

و تکنیک های کاربردی هدایت می کند تا بتوانید با توجه به سبک و شخصیت خود، به موفقیت در فروش دست پیدا کنید.

سایمون بوون،^۱ بنیان گذار مدلز متد^۲

من تمامی صفحات این کتاب را با دقت و موبه مو مطالعه کرده ام و به شما هم اکیداً توصیه می کنم که این کار را انجام دهید. در ادامه، دلایلی که این کتاب را از سایر کتاب های موجود در بازار متمایز می کند بیان خواهد شد. دیوید نیومن در این کتاب مجموعه ای از راهکارهای عملی و کاربردی را ارائه می دهد که به طور قطع به رشد کسب و کار مشاوره ای شما کمک خواهد کرد. این کتاب، عاری از پیچیدگی های فنی و نظریات انتزاعی است و هر صفحه ای آن مملو از مطالب ارزشمند و کاربردی است. این کتاب واقعاً آموزش فروش واقعی است که با رویکرد کاملاً عملی تدوین شده است. همچنین، حاوی چارچوب ها، مثال ها و تمرین های عملی متعددی است که به شما کمک می کند تا کسب و کار خود را به مراتب بهتری ارتقا دهید. پیشنهاد می کنم که مطالعه ای این کتاب را از همین امروز آغاز کنید. مطمئن هستم که فردا از من تشکر خواهید کرد.

دیوید ای. فیلدز،^۳ نویسنده ی کتاب راهنمای مشاور بی نظیر برای جذب مشتریان

برنده^۴ و مشتریان برنده^۵

1. Simon Bowen

2. Models Method

3. David A. Fields

4. The Irresistible Consultant's Guide to Winning Clients

5. Winning Clients

درآمدی بر کتاب

نه

در سرتاسر این کتاب، ما از کلیشه‌ها و مطالب تکراری خودداری کرده‌ایم. خودتان را خسته نکنید. هر آنچه از کتاب‌های آموزشی فروش انتظار دارید، در این کتاب پیدا نخواهید کرد. در این کتاب، هیچ کلیشه‌ای وجود ندارد، هیچ وعده‌ی غیرواقعی داده نشده است و از آموزش‌های سطحی و تکراری فروش خبری نیست. با توجه به ۷۰ هزار کتاب آموزشی که تاکنون در حوزه‌ی فروش به چاپ رسیده است، مطمئن باشید که می‌توانید مطالب تکراری را در کتاب‌های دیگر پیدا کنید. اما این کتاب برای مخاطب خاصی نوشته شده است:

شما

- متخصص مستقل
- مشاور حرفه‌ای
- مربی اجرایی
- مربی شرکت
- سخنران حرفه‌ای
- طراح دوره‌های آنلاین
- مدیر محیط‌های آموزشی خلاق
- مشاور مطمئن
- حکیم و واعظ
- فروشنده‌ی حرفه‌ای خدمات نوآورانه به مشتریان پیشرو

شما متخصص هوشمندی هستید که چیزهای ارزشمندی برای گفتن و فروش دارید. اگر شما این گونه نیستید، دو گزینه پیش روی شماست:

۱. می توانید همین حالا مطالعه این کتاب را متوقف کنید (البته اگر هنوز از کتاب های چاپی استفاده می کنید).

۲. می توانید به مطالعه ادامه دهید و متوجه شوید که فروشنده ی حرفه ای، چه در فروش فردی و چه در فروش سازمانی، باید چه دانش و مهارت هایی داشته باشد.

هرگز

اگر هنوز هم در حال خواندن این کتاب هستید، احتمالاً:

- شما مدیر فروش ندارید؛
 - حوزه ی فروش مشخصی ندارید؛
 - سهمیه ی فروش تعیین شده ای ندارید؛
 - واحد فروش اختصاصی ندارید؛
 - جلسات فروش منظم برگزار نمی کنید.
- و مهم تر از همه، در حال فکرکردن و تصمیم گیری در خصوص این موضوع هستید که آیا ادامه ی مطالعه ی این کتاب ارزشش را دارد یا نه؟

فروش مانند راز است

قطعاً زمانی که در سال ۲۰۰۲ فعالیت خودم را آغاز کردم، چنین احساسی داشتم؛ اینکه فروش مانند راز است. شاید شما هم چنین احساسی را تجربه کرده باشید و شاید باورهایی مشابه من داشته باشید. مانند:

- ترجیح می دهم به جای فروش فوری، بر ایجاد روابط پایدار با مشتریان تمرکز کنم.
- روش های فروش تهاجمی و اسپم کردن مشتریان برای من جذاب نیست.

- روش‌های فروش سنتی و مبتنی بر فشار^۱ برای من مؤثر نیستند.
 - فروش برای من بسیار پیش‌بینی‌ناپذیر به نظر می‌رسد. بعضی وقت‌ها اتفاق می‌افتد ولی برخی مواقع پیش نمی‌آید.
 - باید روشی منظم و سیستماتیک برای بازاریابی و فروش وجود داشته باشد.
- زمانی که کارم را به منزله‌ی مشاور و مربی مستقل آغاز کردم، تصور می‌کردم تمرکز اصلی من باید بر مشاوره و آموزش باشد. اما متوجه شدم که سخت در اشتباه بوده‌ام؛ مهم‌ترین کار من، فروش همین خدمات مشاوره‌ای و آموزشی است.
- پیش‌بینی‌های من بسیار ناکارآمد بود و توانایی زیادی در آینده‌نگری کارها نداشتم. قادر به بستن قرارداد کوچکی هم نبودم، چه برسد به فروش‌های بزرگ. به دنبال پیدا کردن یار کمکی هم نمی‌رفتم، زیرا تصور می‌کردم می‌توانم این مشکل را حل کنم (که اشتباه دیگر من بود).
- این اشتباه باعث شد سه سال از بهترین روزهای عمرم را با تلاش‌های بیهوده و شرایط مالی نامناسب سپری کنم.
- واقعیت این است که موفقیت در فروش، راز نیست. موفقیت در فروش تنها به تصمیم‌گیری‌های ساده و اقدامات عملی نیاز دارد؛ اقداماتی که به شما کمک می‌کنند تا با چشم باز، اعتماد به نفس زیاد و کنترل شرایط، به موفقیت‌های پذیرفتنی در فروش دست یابید.

قاطعانه و با صدای بلند

اجازه دهید همین اول کار، این موضوع را برای خودمان روشن کنیم: شما فروشنده هستید. به محض پذیرش این واقعیت، نتایج فروشتان بهتر خواهد شد. این نقش شماست، این شغل شما و تنها روش برای کسب درآمد حرفه‌ای شماست. با افتخار این

۱. تکنیک‌های فروش فشار، به روش‌هایی گفته می‌شود که در آن‌ها فروشنده با ایجاد حس فوریت، ترس از دست دادن فرصت یا احساس گناه، مشتری را در تنگنا قرار می‌دهد تا محصول یا خدماتی را خریداری کند. م

عنوان را بپذیرید و آن را بخشی از هویت خود بدانید. هرچه بیشتر از پذیرش این نقش طفره بروید، درآمد، اثرگذاری و ارزش افزوده‌ی کمتری خواهید داشت.

قبول دارم که شما متخصص خدمات حرفه‌ای هستید؛ بنیان‌گذار و مدیرعامل هستید؛ مشاور و مربی هستید؛ و بله، شما فروشنده هم هستید. در ادامه‌ی این کتاب، هرگاه از کلمه‌ی فروشنده استفاده کردم، یادتان باشد که منظور من خود شما هستید.

فروش سخت نیست

واقعیت این است که دلسرد شدن در فروش امری طبیعی است. جواب رد شنیدن بخش جدایی‌ناپذیری از فرایند فروش است.

اما خبر خوب این است که موفقیت در فروش کمی چالش‌برانگیزتر از آن چیزی است که به نظر می‌رسد و قطعاً دست‌یافتنی‌تر از آن است که تصور می‌کنید.

بسیاری از فروشندگان حرفه‌ای قبل از شروع کار، به دلیل تفکر بیش‌ازحد، تجزیه و تحلیل‌های پیچیده و نگرانی‌های بی‌دلیل، دچار تردید و بلاتکلیفی می‌شوند. این نگرانی‌ها ریشه در ترس، تردید و افکار منفی درباره‌ی فروش دارد.

این افکار منفی اغلب نتیجه‌ی تجربیات ناموفق قبلی در حوزه‌ی فروش یا آموزش‌های نادرست آن‌هاست.

وقت آن است که این افکار منفی را کنار بگذارید.

نفس عمیقی بکشید و به خود اطمینان داشته باشید. از یک یا دو شکست ناامید نشوید. شکست بخشی از فرایند یادگیری است.

در غیر این صورت، افکار منفی تقویت شده و باعث می‌شود که انتظار شکست را داشته باشید. به تدریج، انگیزه‌ی خود را از دست می‌دهید و از تلاش دست برمی‌دارید. اما نگران نباشید. با مطالعه‌ی این کتاب، می‌توانید بر این چالش‌ها غلبه کنید. در فصل‌های بعدی، تمام ابزارها و راهکارهای لازم برای موفقیت در فروش را در اختیار شما قرار خواهیم داد. آماده شوید تا به فروشنده‌ای حرفه‌ای و موفق تبدیل شوید.

گرداب سردرگمی در فروش

وقتی صحبت از فروش و استراتژی های فروش می شود، جای تعجب نیست که احساس سردرگمی کنید؛ زیرا شما در گردابی از مشاوری های متفاوت و گاه متناقض در حوزه ی فروش غرق شده اید.

قطعاً با شرکت در وبینارها، کنفرانس ها، تماشای ویدئوها، مطالعه ی کتاب ها و حتی بررسی ایمیل هایتان، با حجم عظیمی از اطلاعات درباره ی فروش مواجه شده اید. شما باید در شبکه های اجتماعی، به ویژه توئیتر، حضور فعال داشته باشید. با این کار شما از تکنیک فروش دسته جمعی استفاده می کنید. به نظر من، حضور نیافتن در توئیتر به معنای شکست در فروش است.

صبر کنید. برای اینکه بفروشید باید روزانه ۱۰۰ «تماس سرد»^۱ با مشتریان بالقوه داشته باشید. بله، این همان چیزی است که شما به آن نیاز دارید. این همان چیزی است که من کسب و کار خود را با آن ساختم و همان چیزی است که شما نیز کسب و کارتان را با آن خواهید ساخت. در این کتاب، تمام اسکرپت های تماس سرد^۲ را با قیمت بسیار نازل (منظورم قیمت کتاب حاضر است) در اختیار شما قرار خواهیم داد.

مگر می شود از سخنرانی برای جذب مشتری استفاده نکنید. همه می دانند سخنرانی یکی از بهترین روش ها برای جذب مشتری است. یک سخنرانی مؤثر برای گروه خاصی از افراد، معادل برقراری ارتباط هم زمان با ۵۰ مشتری بالقوه است. آیا از سخنرانی کردن وحشت دارید؟ پیشنهاد می کنم به انجمن سخن وری بپیوندید یا منتوری برای خود

1. Cold Calling

تماس سرد تکنیکی در فروش است که در آن نمایندگان فروش برای اولین بار با مشتریان بالقوه ی خود تماس می گیرند. در واقع، این دسته از مشتریان هیچ آشنایی قبلی با این کسب و کار و خدماتش ندارند و حالا قرار است با یک تماس تلفنی ترغیب شوند که مشتری این کسب و کار شوند. هدف تماس سرد معمولاً فروش نیست.

۲. اسکرپت تماس سرد، متن از پیش نوشته شده است که برای اولین تماس با مشتریانی که قبلاً با شما آشنایی ندارند، استفاده می شود. این اسکرپت ها به شما کمک می کنند تا مکالمه ای مؤثر و هدفمند داشته باشید و احتمال ایجاد ارتباط با مشتری را افزایش دهید.

استخدام کنید. با شرکت نکردن در رویدادهای سخنرانی، فرصت‌های زیادی را از دست می‌دهید.

فروش از شبکه‌سازی می‌آید. شبکه‌سازی و فروش دو روی یک سکه هستند و ارتباط مستقیمی با یکدیگر دارند. شبکه‌ی ارتباطات شما، ثروت شماست. اتاق‌های بازرگانی، انجمن زنان، کتابخانه‌ها، و تبادل کارت ویزیت و... به گروه شبکه‌سازی من پیوندید. اینجا جایی است که باید با افراد جدید آشنا شوید و معرفی و ارجاع دریافت کنید. دست‌دادن و احوال‌پرسی با دیگران، حتی کودکان! حتی کودکان هم به اهمیت ارتباطات اجتماعی آگاه هستند. پس بیایید شبکه‌سازی را شروع کنیم.

پخش زنده بسیار مهم است. دوربین خودتان را روشن کنید و بیایید چند ویدئو درباره‌ی کسب‌وکار خودتان بسازید. با وجود پلتفرم‌هایی مانند فیس‌بوک، لینکدین و یوتیوب، فروشندگان استودیوی تلویزیونی همراه خود دارند. آیا شما هم از این فرصت استفاده می‌کنید؟ این تکنیک یکی از مؤثرترین راهکارها برای جذب مشتریان جدی است. ویدئو جایگزین رادیو شده است (کلیپ تصویری از فایل صوتی بسیار مؤثرتر است). بنابراین بهتر است از پس‌زمینه‌های سبز استفاده کنید و شروع به پخش زنده از کسب‌وکارتان کنید.

چیزی نمانده بود که نکته‌ی مهمی را فراموش کنم: ویناها. ویناها می‌توانند ابزار قدرتمندی برای فروش محصولات یا خدمات شما باشند. آموزش می‌تواند فروش شما را افزایش دهد. پاورپوینت جذابی تهیه کنید و در آن به چندین مورد مطالعه و شهادت مشتریان قبلی خود اشاره کنید. البته فراموش نکنید که در ویناها، مخاطبان را به تفکر وادار کنید، بذره‌ای خودتان را در ذهنشان بکارید، به آن‌ها «چه چیزی» را آموزش دهید اما «چگونه» را هرگز، در آن‌ها حس فوریت و محدودیت زمانی ایجاد کنید، پاداش‌هایی برایشان در نظر بگیرید و از سایر تکنیک‌های مؤثر در برگزاری وینار استفاده کنید. اگر بتوانید به خوبی از قابلیت‌های ویناها استفاده کنید، فروش شما به طور چشمگیری افزایش خواهد یافت.

آیا سردرگم شده‌اید؟ من مطمئنم که این طور است.

حقیقت این است که هیچ فرمول مشخص و واحدی برای فروش وجود ندارد. تنها روش مؤثر، روشی است که شما ابداع می‌کنید.

این موضوع ربطی به ابزار، ترفند یا فناوری ندارد. پس لطفاً دست از تلاش برای انجام همه‌ی ترفندهای موجود فروش بردارید. به جای روش‌های فروش تکراری و بی‌نتیجه، بر تعامل مستقیم با مشتریان بالقوه تمرکز کنید.

اگر به همه‌ی توصیه‌های متناقض و پیچیده‌ای که هرروز دریافت می‌کنید توجه کنید، سردرگم خواهید شد. زمان آن رسیده است که روش‌های ناموفق را کنار بگذارید و شروع به پول‌درآوردن کنید.

بسیاری از فروشندگان خواهان ارتقای مهارت‌ها و افزایش فروش خود هستند، اما بارها و بارها از همان رویکردهای فروش فرمول‌وار قدیمی با نتایج محدود استفاده می‌کنند. این کتاب در پی ایجاد انگیزه و امید در شماست و اصول، استراتژی‌ها و ابزارهای جدیدی برای فروش مؤثر و هوشمندانه را در اختیار شما قرار خواهد داد. بسیاری از کتاب‌های فروش بر ترفندها و روش‌های کلیشه‌ای تمرکز دارند و این تصور را ایجاد می‌کنند که یک روش برای همه‌ی فروش‌ها مناسب است.

حقیقت این است که روش واحدی برای موفقیت همه فروشندگان وجود ندارد و کلید موفقیت شما، آزمودن و شخصی‌سازی است تا بتوانید برند فروش شخصی و منحصربه‌فردی برای خود ایجاد کنید.

شما نمی‌توانید با تکرار جملات یا استفاده از ترفندهای ساده‌ای که در کتاب‌های فروش معمولی آموزش داده می‌شوند، به موفقیت پایدار در فروش دست پیدا کنید. هیچ الگوی از پیش تعیین‌شده‌ای برای موفقیت وجود ندارد.

شما کلوچه نیستید که دستور پخت واحدی داشته باشید.

در این کتاب، ترکیب قدرتمندی از روش‌ها و اصول فروش را یاد می‌گیرد و می‌توانید آن‌ها را به سرعت در فعالیت‌های روزانه خود اجرا کنید و نتایج جالب توجهی به دست آورید. با علم به اینکه دیگر نیازی به استفاده از روش‌های از پیش تعیین شده یا متن‌های آماده در فرایند فروش نیست، شما احساس آزادی و انگیزه‌ی بیشتری خواهید کرد.

با مطالعه‌ی این کتاب، شما بر اساس تیپ شخصیتی، نقاط قوت و سلايق خود، روشی را که برایتان مؤثر است، مشخص خواهید کرد. این رویکرد عملی و مبتنی بر واقعیت، کلید موفقیت در فروش است؛ زیرا شما از سیستم‌های از پیش تعیین شده پیروی نمی‌کنید. در عوض، شما سیستمی منحصر به فرد برای خود و مشتریان‌تان ایجاد خواهید کرد. شما مجموعه‌ی کاملی از اصول اثبات شده را دریافت خواهید کرد که به شما کمک می‌کنند از اولین تماس تا نهایی شدن قرارداد، به بهترین شکل با مشتریان امروزی ارتباط برقرار کنید.

محصولات و خدمات خسته‌کننده فروش نمی‌روند

ایده‌های تکراری و بدون خلاقیت معمولاً محکوم به شکست هستند. فروشندگانی که خلاقیت و نوآوری ندارند هم شکست می‌خورند.

مخلص کلام این است که شما باید متفاوت از دیگران باشید و خود را از سایر رقبا متمایز کنید.

شما باید ببینید کجا می‌توانید روش متفاوتی نسبت به دیگران در پیش بگیرید؛ کجا می‌توانید قالب‌های کلیشه‌ای فروش را بشکنید؟

چگونه می‌توانید روش‌های سنتی فروش را تغییر دهید و روش جدید و منحصر به فردی برای خود ایجاد کنید تا با درک روان‌شناسی مشتری و نفوذ در اعماق ذهن او، به سرعت نیازها و خواسته‌های او را شناسایی کنید و بدانید چه چیزی برای او ارزشمند است، به چه چیزی نیاز دارد و در یک کلمه، چه می‌خواهد؟

تروریسم، بیماری‌های همه‌گیر، فروپاشی اقتصادی و جنگ

هر بحرانی را نام ببرید - از ۱۱ سپتامبر گرفته تا فروپاشی مالی ۲۰۰۸، همه‌گیری کووید ۱۹ در سال ۲۰۲۰ و جنگ اوکراین در سال ۲۰۲۲ - برخی فروشندگان در این برهه‌های زمانی موفق بودند و برخی دیگر متحمل ضررهای سنگینی شدند.

این موضوع زنگ هشدار برای شماست. شما باید مهارت‌های فروش خودتان را به گونه‌ای تقویت کنید که در برابر رکودهای اقتصادی مقاوم باشد. قطعاً بحران‌های دیگری هم در آینده مانند انواع اختلالات، حملات تروریستی یا بلایای طبیعی رخ خواهد داد که بسیاری از فروشندگان را با مشکل مواجه خواهد کرد.

پرسش درست این نیست که «آیا چنین بحرانی در آینده رخ خواهد داد یا خیر؟»، بلکه پرسش صحیح این است که «بحران‌های مشابه چه زمانی رخ خواهند داد؟» به بیان دیگر، وقوع این دست از بحران‌ها کاملاً محتمل و حتمی است اما زمان دقیق آن و تأثیر آن بر کسب و کار شما مشخص نیست. با استفاده از روش‌ها و ابزارهای ارائه شده در این کتاب می‌توانید مطمئن شوید که در هر شرایطی فروش موفق‌تری خواهید داشت. با اجرای ایده‌های این کتاب، حتی در دوران آشفتگی و تغییرات هم می‌توانید در فروش موفق باشید.

شما واقعاً دنبال چه چیزی هستید؟

شما می‌خواهید به مشتریان امروزی که در پی ارتباط صمیمانه و صادقانه هستند، به شیوه‌ای هوشمندانه‌تر بفروشید و از روش‌های فروش سنتی مانند تبلیغات تکراری و بیهوده پرهیز کنید. شما می‌خواهید هم درآمد خودتان را افزایش دهید، هم در حوزه تخصص‌تان به کارآفرینی موفق‌تر تبدیل شوید؛ بدین معنی که شما می‌خواهید فروش بیشتری داشته باشید، فرایند فروش را ساده‌تر کنید و به‌طور مداوم مشتریان جدیدی به دست آورید. فروش به تجربه‌ای لذت‌بخش، روان و عادی تبدیل خواهد شد.

مشتریان بالقوه‌ی شما با استفاده از روش‌های فروش فردبه‌فرد و ارتباط مستقیم، احساس راحتی بیشتری با شما خواهند کرد و اعتمادشان بیش از پیش جلب خواهد شد. اگر شما هم مانند بسیاری از متخصصان موفق‌تری که من هر روز با آن‌ها در ارتباط هستم،

- احساس می‌کنید که روش‌های فروش سنتی مانند تماس سرد و تبلیغات تکراری، کارایی لازم را ندارند و به دنبال روش‌های بهتری هستید؛
 - با وجود تلاش فراوان، احساس می‌کنید که وقت کافی ندارید و نمی‌دانید چگونه به مشتریان بالقوه‌ی مناسب دسترسی پیدا کنید؛
 - می‌خواهید با ارائه‌ی استراتژی‌های فروش مغناطیسی، خودتان را به مثابه‌ی متخصص در حوزه‌ی موردنظرتان معرفی کنید و بدون تبلیغات مشتریان را به سمت خود جذب کنید؛
 - خواهان افزایش فروش بدون نیاز به اصرار، درخواست مکرر یا شیوه‌های پیچیده هستید؛
 - قصد دارید از مشتریانی که تمایل به خرید دارند، درآمد بیشتری به دست آورید؛
 - می‌خواهید زمان، انرژی و تلاش کمتری را صرف فرایند فروش کنید؛
 - به دنبال فرایندی برای فروش هستید که مؤثر، صادقانه، شفاف و لذت‌بخش‌تر باشد؛
 - می‌خواهید به جای تمرکز صرف بر فروختن به مشتری، بر کمک و خدمت به او تمرکز کنید؛
 - قصد دارید مشتریانی با کیفیت‌تر جذب کنید و معاملات بزرگ‌تر با سود بیشتری انجام دهید؛
 - می‌خواهید از شرایط فروش راکد خارج شوید و به فرایند فروش پایدار دست پیدا کنید؛
 - می‌خواهید فروش را به بخشی از فعالیت‌های روزانه‌ی خود تبدیل کنید؛
 - و
- اگر آماده‌اید فروش خودتان را به شدت افزایش دهید، در جای درستی قرار دارید. پس، خودتان را برای شروع طوفانی آماده کنید.