

فهرست مندرجات

۹.....	مقدمه
۱۱.....	فصل اول: بازاریابی
۱۳.....	چند اصل مهم
۱۳.....	ضرورت تغییر در خود
۱۴.....	ترس مفید
۱۴.....	دو معنای ترس
۱۵.....	اهمیت زمان
۱۸.....	ضرورت کسب تجربه
۲۰.....	اهمیت داشتن هدف
۲۱.....	چگونه پاسخ دهیم؟
۲۱.....	داشتن صدای خوب
۲۲.....	پذیرش انتقاد
۲۲.....	انتقادپذیری
۲۳.....	رفع خجولی
۲۴.....	ارتباطهای انسان سالم
۲۴.....	باورها
۲۶.....	بازاریابی و فروش پیتزا
۲۸.....	کیفیت محصول، رمز شهرت
۳۱.....	فصل دوم: برند
۳۱.....	برجسته کردن برند
۳۱.....	روش تبلیغ
۳۲.....	استفاده از پادکست
۳۳.....	اصول برپایی غرفه خوب
۳۳.....	فرایند فروش و خدمات
۳۵.....	استفاده از فروشهای مجازی
۳۵.....	اندازه‌گیری توانایی فروش افراد
۳۷.....	بازاریابی و فروش
۳۷.....	دو ترس بزرگ در فروش

۳۸.....	استفاده از روش ۲۰ سوالی از خود.....
۳۸.....	سوال از خودتان.....
۴۰.....	اهمیت دادن به ظاهر.....
۴۰.....	احترام به مشتری.....
۴۱.....	صداقت در رفتار.....
۴۲.....	بهره‌گیری از روش‌های نوین.....
۴۳.....	قول و گفته و حرف.....
۴۳.....	اولین قانون فروش.....
۴۴.....	شخصیت مشتریان.....
۴۴.....	فروشنده‌گان موفق.....
۴۸.....	تعریف فروش.....
۴۹.....	مهارت مهم در فروش.....
۵۰.....	ابزارهای مورد استفاده برای بازاریابی.....
۵۱.....	بهره‌گیری از اندیشه و تجربه.....
۵۴.....	ضرورت فعال بودن.....
۵۴.....	لوگوی به یاد ماندنی.....
۵۶.....	تولید ارزش بیشتر.....
۵۶.....	توجه به عملکرد رقبا.....
۵۷.....	اهمیت دادن به مردم.....
۵۷.....	واکنش به بازار در حال افول.....
۵۹.....	فصل سوم: قابلیت‌های بازاریاب.....
۵۹.....	تشخیص و تاکید بر روی توانایی‌ها.....
۵۹.....	دادن انگیزه به فقرا.....
۶۱.....	دوست داشتن خود.....
۶۳.....	قانون جذب.....
۶۵.....	اعتماد به نفس فروشنده.....
۶۵.....	قانون باور.....
۶۶.....	کارآفرین واقعی.....
۶۸.....	راه مسکن‌دار شدن.....
۷۰.....	کار آفرینی چیست؟.....
۷۱.....	ضرورت وجود مدیران لایق.....
۷۲.....	یادگیری مطلب جدید.....
۷۴.....	پیشرفت مدیران جوان.....
۷۵.....	تهیه پیام‌های کوتاه.....

- ۷۶.....تمرکز بر مشتریان هدف
- ۷۶.....تشخیص و تاکید بر توانایی‌ها
- ۷۷.....موثرترین روش برای جلب مشتریان
- ۷۷.....پرهیز از افتادن در دام قیمت‌ها
- ۷۸.....واکنش به بازار در حال افول
- ۷۹.....عرضه محصولات بیشتر
- ۷۹.....اولویت با پرفروش‌ترین محصول
- ۷۹.....سوال از مشتریان
- ۸۰.....مناخت رقبا
- ۸۰.....شروع کار با گام‌هایی محتاطانه
- ۸۱.....حرک باید و نبایدهای برنامه ریزی
- ۸۲.....استخدام افراد خلاق
- ۸۳.....خلق و مدیریت هوش اینترنتی
- ۸۴.....سکانی برای بهبود فروش اینترنتی
- ۸۵.....قانون باور
- ۸۵.....عشق مهم‌ترین نیاز کودکان
- ۸۸.....بازاریابی، کسب و کاری پردرآمد
- ۸۸.....فروش از طریق بازاریابی شبکه‌ای
- ۹۱.....بازاریابی
- ۹۱.....فروش
- ۹۲.....گام بعدی در تکامل اقتصاد آزاد
- ۹۳.....ورود زنان دیگر به بازاریابی شبکه‌ای
- ۹۴.....روانشناسی فروش
- ۹۶.....دوستی با مشتری
- ۹۷.....استفاده از روش ۲۰ سوالی
- ۹۹.....عوامل تلقین قوی
- ۱۰۰.....منافع دیگران هم مهم است
- ۱۰۱.....کتاب بخوانید
- ۱۰۳.....۴ اصل مدیریت هدفمند
- ۱۰۵.....بهبود تراشی نکنید!
- ۱۰۷.....ثروت‌تان تنها متعلق به شما نیست
- ۱۰۷.....روحیه مبارزه طلبی
- ۱۰۸.....معلومات بیشتری کسب کنید
- ۱۰۹.....کتاب حاضر، برای حرکتی سریع

- ۱۱۰..... منابع طبیعی را بی‌رویه نفروشید.....
- ۱۱۰..... نقش مهم رقابت در موفقیت.....
- ۱۱۱..... کنار گذاشتن ترس.....
- ۱۱۱..... بعد از درک واقعیت تصمیم بگیرید.....
- ۱۱۲..... انجام هر کاری در زمان خود.....
- ۱۱۳..... ضرورت سرعت در کار.....
- ۱۱۴..... نظارت شخصی بر روند کارها.....
- ۱۱۵..... بزرگ‌ترین سرمایه، اعتماد مردم است.....
- ۱۱۶..... محیطی مناسب برای برنامه‌ریزی.....
- ۱۱۷..... ایجاد بنیادی قدرتمند با توجه به ارزش‌ها.....
- ۱۱۹..... توجه به مشتری خاص.....
- ۱۲۰..... کلمات معجزه می‌کنند.....
- ۱۲۱..... ترس، عامل احساس منفی.....
- ۱۲۲..... تشکیل تیم کامل.....
- ۱۲۳..... تمرکز بر مشتریان هدف.....
- ۱۲۳..... اهمیت مردم.....
- ۱۲۴..... لگو را ساده انتخاب کنید.....
- ۱۲۵..... تبدیل باورها به واقعیت.....
- ۱۲۵..... قانون جذب و موج.....
- ۱۲۶..... انواع مشتری‌ها.....
- ۱۲۷..... اولین قانون فروش.....
- ۱۲۸..... ضرورت سخت‌کوشی.....
- ۱۲۹..... برنامه‌ریزی کنید.....
- ۱۳۰..... انتخاب مشتری.....
- ۱۳۰..... نوشتن یک متن بازاریابی موفق.....
- ۱۳۱..... عوامل موفقیت.....
- ۱۳۱..... سوال از خود.....
- ۱۳۵..... حرف آخر.....