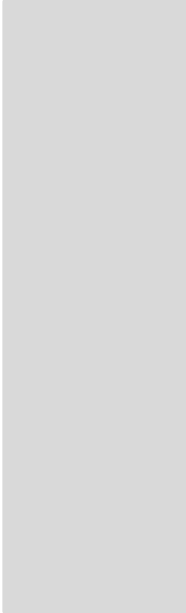


بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

سرشناسه	:	باوندپور، مریم، ۱۳۷۵-
عنوان و نام پدیدآور	:	از کابوس فروش تا فروشنده افسانه‌ای: سفری به موفقیت/ نویسنده مریم باوندپور؛
مشخصات نشر	:	ویراستار عطیه محمدی.
مشخصات ظاهری	:	قم: شب چراغ، ۱۴۰۲.
شابک	:	۱۵۸ ص.
وضعیت فهرست نویسی	:	978-622-7399-25-7
یادداشت	:	فیپا
عنوان دیگر	:	کتابنامه: ص. ۱۵۷.
موضوع	:	سفری به موفقیت.
رده بندی کنگره	:	فروشنده‌گی Selling فروشنده‌گی -- جنبه‌های روان‌شناسی Psychological -- Selling
رده بندی دیویی	:	aspects موفقیت در کسب و کار Success in business
شماره کتابشناسی ملی	:	HF۵۴۳۸/۲۵
		۶۵۸/۸۵
		۹۳۲۱۳۹۴



از کابوس فروش تا فروشنده افسانه‌ای
سفری به موفقیت



از کابوس فروش تا فروشنده افسانه‌ای سفری به موفقیت

نویسنده: مریم بان‌دیپور
ویراستار: عطیه محمدی
صفحه‌آرا: روح الله جلالی
طراح جلد: محمد معصومی
ناشر: شب چراغ
چاپ اول: تابستان ۱۴۰۲
شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه
قیمت: ۱۲۰۰۰۰ تومان
شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۳۹۹-۲۵-۷

آدرس: قم / خیابان شهدا (صفاییه) / کوچه ۳۸ / پلاک ۲۸ / طبقه اول
تلفکس: ۰۲۵ - ۳۷۷۴۷۶۸۸
سایت: www.aghalim.ir / ایمیل: Aghalim.ehsas@gmail.com

کلیه حقوق مادی و معنوی انتشار نسخه چاپی
و الکترونیکی این کتاب برای مؤلف محفوظ است.



9 786227 399257

تقدیم به

همسر و پسر عزیزم
به پاس همراهی های همیشگی شان

فهرست مطالب

۱۱	پیشگفتار
۱۵	مقدمه
۱۷	دانشگاه؛ بله یا خیر؟
۱۸	آیا این کتاب برای شما سودمند است؟
۱۹	همین الان هدیه این تصمیم بزرگ را دریافت کنید!
۲۱	سخنی با خوانندگان
۲۳	فصل اول: فروش، راز موفقیت و پویایی
۲۳	راز ثروتمند شدن ثروتمندترین‌ها
۲۴	ثروتمندترین‌های دنیا راه فروش را خوب می‌دانند
۲۵	آغوش باز برای چالش
۲۶	دنیاى بدون فروش
۳۲	کیفیت زندگی
۳۴	حقیقت فروش
۳۴	آیا می‌توانید مثال نقض این ادعا را بیاورید؟
۳۶	فروش؛ عقل یا احساس
۳۶	فروشنده افسانه‌ای احساس‌های قدرتمند فروش را می‌شناسد!
۳۹	جنبه درونی فروش (جزء ذهنی یا نگرش فروش)
۴۰	قانون بزرگ سرنوشت بشری
۴۲	نگرش فروش

۴۳	جنبه بیرونی فروش (روش‌ها و تکنیک‌ها)
۴۷	فصل دوم: ترس و کابوس فروش
۴۷	ترس چیست؟
۵۰	ترس از فروش
۵۱	کابوس فروش!
۵۳	راهکار مقابله با ترس‌ها و کابوس‌ها (فرار یا رویارویی)
۵۴	دستاورد های رویارویی با ترس
۵۶	گام یکم: شناخت ترس‌ها (چرا از فروش می‌ترسیم؟)
۵۷	عوامل ایجاد ترس از فروش
۵۹	باورهای کشنده در فروش
۶۱	باورهای کشنده موفقیت
۶۷	گام دوم: ارزیابی واقعیت
۶۹	گام سوم: تغییر نگرش
۷۳	گام چهارم: آموزش و مهارت‌های فروش
۷۴	گام پنجم: پشتیبانی و همکاری
۷۵	گام ششم: تقویت انگیزه
۷۶	تبدیل ترس به انرژی پیش‌برنده
۷۶	تبدیل ترس به انگیزه موفقیت
۸۰	گام هفتم: تمرین و شبیه‌سازی
۸۱	گام هشتم: پایگاه قدرت
۸۲	گام نهم: مدیریت استرس
۸۹	فصل سوم: از تصمیم تا تعهد و عمل، پلی برای موفقیت
۸۹	تصمیم‌گیری
۹۱	تعهد
۹۵	عمل و اقدام مؤثر

۹۹ فصل چهارم: فروشنده افسانه‌ای
۱۰۳ فروشنده افسانه‌ای کیست؟
۱۰۳ دو بال افسانه‌ای شدن
۱۰۵ بال نخست: نگرش فروشنده افسانه‌ای
۱۱۸ بال دوم: مهارت‌های فروشنده افسانه‌ای
۱۵۱ فصل پنجم: سخن پایانی
۱۵۵ منابع

پیشگفتار

«فروش» یکی از حیاتی‌ترین و مهم‌ترین عناصر در هر سازمان و کسب‌وکار است. هنر و علم فروش تأثیری بسیار قوی بر رشد و موفقیت یک سازمان دارد؛ اما فروشنده موفق و حرفه‌ای فقط فروشنده‌ای عادی نیست، بلکه او «فروشنده افسانه‌ای» است. فروشنده افسانه‌ای، فردی است که با استفاده از توانایی‌ها، عادت‌ها و مهارت‌های استثنایی، توانسته است در حوزه فروش به بلوغ و افتخار برسد و نتایج بی‌نظیر را به ارمغان آورد. این فرد با بازنمایی شگفت‌انگیز از مهارت‌های فروش توانسته است با انگیزه و هدفمندی، شخصیت برجسته‌ای از خود بسازد و به سرعت در مسیر موفقیت قدم بردارد.

زندگی فرد فروشنده ممکن است همراه با چالش‌ها و تلاطم‌های فراوان باشد. از روزهایی که به نظر می‌رسد هیچ فروشی صورت نگرفته است تا روزهایی که ارتباطی برقرار می‌شود، معامله‌هایی صورت می‌گیرد و شور و امید و انگیزه ایجاد می‌شود.

در فاصله بین کابوس‌های بی‌انتها و رؤیاهای بزرگ، یک سفر هیجان‌انگیز و پرچالش وجود دارد. این سفر از لحظه‌ای شروع می‌شود که فرد فروشنده با وجود ترس‌ها و بی‌ثباتی‌ها، آرزوی تبدیل شدن به فروشنده‌ای افسانه‌ای را در قلب و ذهن خود می‌پروراند. او در جست‌وجوی راهی برای تغییر و تحول و

برای به دست آوردن نوری از امید که نشانگر راهی برای رسیدن به جایگاه فروشنده افسانه‌ای است، سفر را آغاز می‌کند.

سفری که در این کتاب آغاز می‌شود، سفری است که ما را به دنیایی از احساسات، استراتژی‌ها و تکنیک‌های فروش هدایت می‌کند. فروشنده در این سفر با چالش‌ها و تحولاتی روبه‌رو می‌شود که نیازمند تصمیم‌گیری قوی، تعهد عمیق و اقدام‌های جسورانه است.

از همان لحظه‌ای که فروشنده تصمیم می‌گیرد از ترس‌ها عبور کند و به عمل و اقدام جدی بپردازد، در جاده‌ای قدم می‌گذارد که پر است از تجربه پیروزی‌ها و شکست‌ها. با گذشت زمان و پویایی در مسیر، یادگیری از شکست‌ها و از امید و انگیزه پر شدن به سبب موفقیت‌ها، او تبدیل به صاحب‌قدرتی خواهد شد که از تجربه‌ها و مهارت‌هایش افسانه زندگی خود را می‌سازد.

در این سفر، فروشنده افسانه‌ای با استفاده از تصمیم‌گیری هوشمندانه، تعهد قوی و اقدام‌های پی‌درپی، به استادی در حرفه فروش می‌رسد. او با مهارت‌هایی همچون: قصه‌گویی، برقراری ارتباط، شبکه‌سازی و برنامه‌ریزی هوشمند، برای خود جایگاهی بلندمرتبه می‌سازد.

این سفر، فراتر از یک سفر حرفه‌ای است؛ سفری برای تبدیل شدن به فردی بهتر، پرشورتر و با اعتمادبه‌نفس بالاتر است؛ سفری که احساس‌های عمیقی مانند امید، ترس، شور و انگیزه در آن نهفته است؛ این احساس‌ها بر طبیعت انسانی فروشنده تأثیرگذار هستند و نقش بسیار مهمی در پیشرفت و موفقیت او دارند.

امید به بهبود و تغییر، نیرویی است که فروشنده را در لحظه‌های دشوار پشتیبانی می‌کند و او را به پیش می‌برد. امید به خلق دستاورد، الهام‌بخش است.

ترس نیز عامل احساسی مهمی است که ممکن است فروشنده را محدود و متوقف کند؛ اما آگاهی و پذیرش ترس‌ها، آن‌ها را تبدیل به چالشی برای رشد و تحقق رؤیاها می‌کند.

شور و انگیزه‌ای که در این سفر وجود دارد، باعث می‌شود فروشنده با انرژی و هیجان بیشتری با فرصت‌ها روبه‌رو شود. شور و انگیزه به او قدرت می‌دهد تا به اهدافش پایبند بماند و بهترین خود را به نمایش بگذارد. تصمیم‌گیری قوی و تعهد عمیق به موفقیت، اساسی‌ترین عواملی هستند که فروشنده افسانه‌ای را از دیگران متمایز می‌کند. فروشنده باید به توانایی‌هایش اعتماد کند و با ایمان و انگیزه بالا به کارش پردازد.

واقعیت انکارناپذیر این است که هیچ‌کس نمی‌تواند به‌تنهایی فروشنده افسانه‌ای شود. همکاری با دیگران، به اشتراک گذاشتن تجربه‌ها و یادگیری از دیگران، به فروشنده افسانه‌ای قدرت بیشتری می‌دهد. با تکمیل این سفر، فروشنده افسانه‌ای به زندگی حرفه‌ای پر بار و موفقیت‌آمیز دست پیدا می‌کند. او با تصمیم‌گیری هوشمندانه، تعهد عمیق و اقدام، رؤیای افسانه‌ای شدن را به حقیقت تبدیل می‌کند.

در این کتاب ما شما را از کابوس فروش، از لحظه‌هایی که احساس تنهایی و ناامیدی را درون خود تجربه می‌کنید، همراهی می‌کنیم تا به‌عنوان فروشنده افسانه‌ای بخشی از بزرگ‌ترین دگرگونی‌های زندگی‌تان را تجربه کنید. هدف این کتاب کمک به شماست تا در عرصه فروش مسیری موفق را در پیش بگیرید. این نوشتار از راهکارها و استراتژی‌هایی بهره خواهد گرفت که به شما این امکان را می‌دهد تا از تکنیک‌های حرفه‌ای و استعدادهای خود به بهترین نحو استفاده کنید. از آنجاکه افسانه‌ها همواره داستان‌هایی از افراد بزرگ و استثنایی هستند، ما

در این کتاب به شما نشان خواهیم داد که چگونه با تبدیل شدن به فروشنده افسانه‌ای، شگفت‌انگیز بودن در زمینه فروش را تجربه کنید. آماده‌اید تا به قدرت و استعداد درونی‌تان پیوندد و به‌عنوان فروشنده افسانه‌ای دنیای خود را متحول کنید؟ کابوس فروش می‌تواند موانع روانی و باورهای اشتباه ایجاد کند و مانند سدی در برابر تغییر قرار بگیرد. سدی که شما را از تبدیل شدن به فروشنده افسانه‌ای و دستیابی به موفقیت در حوزه فروش دور می‌کند.

این کتاب شامل تمرین‌ها و فرایندهای عملی است که به شما امکان می‌دهد قدرت و مهارت‌های فروش خود را بهبود ببخشید. با تمرین‌های مرحله به مرحله‌ای که در طول کتاب ارائه خواهیم کرد، شما قادر خواهید بود تا مهارت‌های فروش را به‌صورت مستمر در خود بپروراند و به‌تدریج به قدرتی بالاتر دست پیدا کنید. قدرت در دستان شماست و این کتاب کمک می‌کند تا توانمندی‌های واقعی خود را ببینید و باور کنید، ترس‌ها را پشت‌سر بگذارید و به رؤیای‌تان برسید.