

به نام خداوند جان و خرد

بفروش یا فروخته شو

نویسنده:

گران‌ت کاردون

مترجم:

ساناز شیرین‌زاده



سرشناسه: کاردون، گرانت، ۱۹۵۸ - م .
Cardone, Grant
عنوان و نام پدیدآور: بفروش یا فروخته شو / نویسنده گرانت کاردون؛ مترجم ساناز شیرینی زاده.
مشخصات نشر: تهران: طاهریان، ۱۳۹۹.
مشخصات ظاهری: ۲۲۸ ص.
شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۷۱۲۶-۰۸-۲
وضعیت فهرست نویسی: فیبا
یادداشت: عنوان اصلی: Sell or be sold : how to get your way in business and in life.
موضوع: فروشنده‌گی
موضوع: Selling
موضوع: ابراز وجود
موضوع: Self-realization
شناسه افزوده: شیرین‌زاده، ساناز، ۱۳۶۸- مترجم
رده بندی کنگره: HF۵۴۳۸/۲۵
رده بندی دیویی: ۶۵۸/۸۵
شماره کارشناسی ملی: ۶۱۱۶۸۳۲



«بفروش یا فروخته شو»

- مؤلف: گرانت کاردون • مترجم: ساناز شیرین زاده
- ناشر: انتشارات طاهریان • نوبت چاپ: اول • سال چاپ: ۱۳۹۹
- تیراژ: ۱۰۰ جلد • تایپ، صفحه‌بندی و طرح جلد: آرزو خسروپور • قیمت: ۴۶۰۰۰ تومان
- چاپ و صحافی: اسلامی • شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۱۲۶-۰۸-۲

آدرس: میدان انقلاب، خیابان کارگر جنوبی، خیابان لبافی نژاد، پلاک ۲۶۶، طبقه چهارم، واحد ۱۱
تلفن: ۶۶۹۷۰۷۶۷-۶۶۴۹۲۷۳۳-۶۶۴۹۲۷۳۳ تلفکس: ۶۶۹۷۴۱۵۲ www.Taherianpress.com
با تشکر از همراهی هوشمندانه شما خواننده محترم، به اطلاع می‌رساند برای بهره‌گیری از تسهیلات و خدمات نوین حمایتی انتشارات طاهریان و همچنین شرکت در قرعه‌کشی خوانندگان ویژه مجموعه کتاب‌های به سوی موفقیت، لطفاً حتماً عدد ۱ را به شماره ۶۶۴۹۲۷۳۳-۱۰۰۰۰۰ ارسال کنید تا یکی از برندگان ما باشید.

فهرست:

- فصل ۱: فروش - راهی برای زندگی..... ۹
- فصل ۲: فروشندگان جهان را به حرکت در می‌آورند..... ۲۵
- فصل ۳: حرفه‌ای یا آماتور؟..... ۳۵
- فصل ۴: بزرگان..... ۴۳
- فصل ۵: مهم‌ترین فروش..... ۶۳
- فصل ۶: افسانه‌ی قیمت..... ۸۳
- فصل ۷: پول خریداران شما..... ۹۹
- فصل ۸: شما در کسب و کار مردم هستید..... ۱۰۹
- فصل ۹: جادوی توافق..... ۱۲۳
- فصل ۱۰: ایجاد اعتماد..... ۱۳۵
- فصل ۱۱: بخشش، بخشش، بخشش..... ۱۵۳
- فصل ۱۲: فروش سخت..... ۱۶۷
- فصل ۱۳: اقدام بزرگ..... ۱۷۵
- فصل ۱۴: مبنای قدرت..... ۱۸۷
- فصل ۱۵: زمان..... ۱۹۹
- فصل ۱۶: طرز برخورد..... ۲۰۹
- فصل ۱۷: بزرگ‌ترین فروش زندگی من..... ۲۲۳
- فصل ۱۸: فرایند فروش عالی..... ۲۳۱
- فصل ۱۹: موفقیت در فروش..... ۲۴۷
- فصل ۲۰: نکات آموزش فروش..... ۲۵۳
- فصل ۲۱: حضور در رسانه‌های اجتماعی..... ۲۵۹
- فصل ۲۲: نکاتی مهم برای غلبه بر بزرگ‌ترین چالش‌ها در فروش..... ۲۷۳

آنچه دیگران می‌گویند ...

«این کتابی است که باید در همه دبیرستان‌ها و دانشگاه‌ها خوانده شود! این کتاب مملو از اطلاعاتی است که نه تنها برای فروشندگان حرفه‌ای لازم است، بلکه برای کسانی است که می‌خواهند حمایت دیگران را به تلاشها، رؤیاهای و اهداف خودشان جلب کنند.»

«جسی شوارتزبورگ، نویسنده و مشاور سخنگو»

«در کتاب بفروش یا فروخته شو، گرانت به شما نشان می‌دهد که چگونه از هیچ چیز شروع کنید و با استراتژی‌های اثبات شده او ثروتمند شوید. این کتابی ضروری برای همه افرادی است که آرزوی موفقیت در امر فروش و زندگی دارند.»

«برایان هاردمن، جی اس ام مومننت شورولت»

«این کتاب مستقیم سر اصل مطلب می‌رود، صحبت‌های صریحی که هر فرد حرفه‌ای از آن استقبال خواهد کرد و از آن سود خواهد برد. حتی اگر شما یک حامی فروش نباشید، فروش را به عنوان ضروری‌ترین توانایی برای تحقق رؤیاهای خودتان عرضه خواهد کرد.»

«هاروی ایشمیدک، رئیس استراتژی‌های بقا»

کتاب بفروش یا فروخته شو، اطلاعاتی را به شما می‌دهد که باعث می‌شود به جایگاهی که در اقتصاد «معنوی» جهان دارید، فکر کنید و اینکه چگونه می‌توانید رشد کنید تا نیازها و اهداف زندگی‌تان را برآورده سازید.

«دیل کریستنسن، مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری ان اوای»

«معلومات موجود در این کتاب در آمد شما را افزایش می‌دهد. گرانت کاردون یک شاهکار خلق کرده است. این کتاب اکسیژن خالص برای دنیای تجارت امروزی است.»

«جان مپین، بنیانگذار گروه رسانه‌ای متروپولیس»
 «مهم نیست که در کجای « زنجیره غذایی زندگی» قرار داشته باشید، باید بتوانید خود را به دیگران به فروش برسانید. گرانت کاردون نه تنها آگاهی از این نیاز را ایجاد می‌کند بلکه به شما در توسعه مهارت‌های متقاعد کردن دیگران برای دیدن روش خودتان کمک می‌کند.»

«جی.سی. والتر سوم، رئیس شرکت نفت و گاز والتر»
 «من امروز کتاب «بفروش یا فروخته شو» را انتخاب کرده‌ام و نتوانسته‌ام آن را کنار بگذارم. این کتاب چیزی جز اصول اولیه کوتاه باورنکردنی تعریف شده نیست که قبلاً هرگز و در حقیقت زندگی و فروش به عنوان یک نهاد مشخص نشده است.»

«جان هملین، مدیرعامل شرکت هملین و همکاران»
 «من این کتاب را دوست دارم، زیرا نگاهی صادقانه به حقیقت دارد! پیروی از مسیری که نویسنده در پیش دارد به هر کسی کمک خواهد کرد تا زندگی‌شان را بهبود بخشند! من برای نزدیکانم، این کتاب را بازخوانی می‌کنم!»

«پاتریک جی. کلون، مدیرعامل شرکت راه‌حل‌های انرژی مصرفی»
 «ماه گذشته من در حالت بقا بودم و بعد از خواندن کتاب گرانت کاردون، به دنبال تلاش دوباره‌ام برای تسلط بر بازی خودم هستم. در هر کتاب او، « دانستن به معنای پیش‌بینی، پیش‌بینی به معنای اعتماد به

نفس است، و اعتماد به نفس به معنای فروش بیشتر است.» از شما خیلی متشکرم.»

«رون پالمر، گروه دی سی اچ»

مطالب «کتاب بفروش یا فروخته شو» بسیار پربارتر از آن چیزی است که انتظار داشتم - عنوان کتاب واقعاً به اندازه کافی بیان‌کننده آن چیزی نیست که موضوع مورد بحث این کتاب است. این کتاب در واقع در مورد هر جنبه‌ای از زندگی شما صحبت می‌کند. کتابی خلاق، انگیزشی و از همه مهم‌تر، بسیار الهام‌بخش است.»

«بادی درایور، مدیر آموزش گروه خودروسازی دامسون»

«خواندن کتاب گرانت کاردون من را به یک فرد معتقد و مسری تبدیل کرد که «هر کسی می‌تواند یک ضربه عالی در بازی بیسبال بزند.»»

«نورم نوویتسکی، تهیه‌کننده اجرایی شرکت فیلم‌های بلونایل»

«کتاب «بفروش یا فروخته شو» باید در دست هر کسی باشد که می‌خواهد یک شرکت موفق را اداره کند و باید به عنوان یک «کتاب مقدس» برای هر کسی باشد که در زمینه فروش فعالیت دارد. این کتاب به قدری شگفت‌انگیز است که نمی‌توانم از صحبت کردن در مورد آن دست بکشم و به مردم می‌گویم که باید آن را مطالعه کنند.»

«کری کاسم، شخصیت رادیویی»

مقدمه

پس از نوشتن اولین کتابم به نام «فروش برای بقا»^۱ که خود ناشر آن بودم، سه کتاب دیگر نیز نوشتم، که عبارتند از: راهنمای تدوام بستن قراردادها^۲، اگر اول نباشی آخر می‌شوی^۳ (بیشترین فروش از نظر نشریه نیویورک تایمز)، و قانون ده برابری^۴: تنها تفاوت بین موفقیت و شکست که در اجرای برنامه‌ای تلویزیونی از آن استفاده کرده‌ام.

زمانی که مشغول نوشتن کتاب بودم، درباره اینکه افراد در واقع از چه چیزی می‌توانند استفاده کنند و چه چیزی کاربرد دارد، موارد بسیاری آموختم و همچنین به دلیل نظرات دریافتی از افرادی که کتاب را خوانده بودند، نیازهای ضروری افراد را درک کردم. کتاب‌فروش برای بقا هیچ‌گاه در فروشگاه یا کتابخانه‌ای فروخته نشد. اما همواره یک درجه بالاتر از کتاب‌های خود نشر (نشر شخصی) شفاهی قرار داشت. شخصاً از هزاران نفر به خاطر این کتاب سؤالات و نظراتی دریافت کردم. بسیاری از خوانندگان اظهار داشتند که این کتاب میزان فروش آنها را تغییر داده است، افرادی هم که در حرفه‌ی فروش نبودند، گفتند این کتاب به آنها فرصتی داد تا ایراد کارشان را پیدا کنند و متوجه شوند که چرا نمی‌توانستند اهداف موردنظرشان را در کار خود وارد کرده و توسعه

¹ Sell to Survive

² The Closer's Survival Guide

³ If You're Not First, you're last

⁴ The 10X Time

دهند. به اعتقاد من کتاب «فروش برای بقا» مهم‌ترین کتابی است که در زمینه فروش در ۵ سال اخیر نوشته شده و برای همه‌ی افرادی ضروری است که خواهان تبدیل رؤیاهایشان به واقعیت هستند. دوباره بر روی کتاب کار کردیم، مطالب دیگری به آن افزوده و بروزرسانی کرده و عنوانش را تغییر دادیم: بفروش یا فروخته شو: چگونه راه خود را در کسب‌وکار و در زندگی دریابید.

فصل ۱

فروش - راهی برای زندگی

فروش شرط لازم برای زندگی است

فروش بر همه افراد روی این سیاره تأثیر می‌گذارد. توانایی یا عدم توانایی شما در فروش، ترغیب، گفتگو و متقاعد کردن دیگران بر تمام جنبه‌های زندگی تأثیر خواهد گذاشت و تعیین می‌کند که چطور به زندگی ادامه دهید.

مهم نیست که مقام یا موقعیت شما در زندگی چیست یا نقشتان در یک شرکت یا یک گروه چیست، در برخی موارد باید دیگران را برای چیزی متقاعد کنید.

فروش امری است که هر روز توسط همه افراد این سیار مورد استفاده قرار می‌گیرد. و هیچ کس مستثنی نیست. فروش تنها یک شغل یا حرفه نیست. فروش برای بقا و رفاه هر فردی در زندگی امری ضروری است. توانایی شما در انجام کارهای خوب زندگی بستگی به توانایی تان برای ترغیب دیگران به چیزهایی هست که به آن باور دارید. شما باید بدانید که چگونه گفتگو کنید و چگونه می‌توانید با دیگران به توافق برسید.

توانایی جذب دیگران که شما را ترجیح دهند، همکاری با شما و تمایل برای کسب رضایت شما تعیین می‌کند که چگونه به زندگی ادامه دهید. فروش فقط یک شغل نیست - فروش یک روش زندگی است!

فروش (فرهنگنامه دانشگاهی Merriam-Webster): اقدام برای ترغیب یا تأثیرگذاری بر یک دوره آموزش عملی یا پذیرش چیزی دیگر.

این کار چه کسی را تحت تأثیر قرار نمی‌دهد؟

وقتی می‌گوییم «فروش»، من در مورد هر چیزی در رابطه با متقاعد کردن، ترغیب کردن، گفتگو یا طی مسیر خود صحبت می‌کنم، این امر می‌تواند شامل بحث و گفتگو، و همراهی با دیگران باشد، و نیز شامل تبادل کالاها یا خدمات، متقاعد کردن یک دختر برای بیرون رفتن با او، خرید یا فروش خانه، متقاعد کردن بانک برای اعطای وام، شروع حرفه خود، ترغیب دیگران به پشتیبانی از ایده‌های خود، یا متقاعد کردن مشتری برای خرید محصول باشد.

تصور می‌شود دلیل اول عدم موفقیت یک کسب و کار یا یک فرد، کمبود سرمایه است. اما اینطور نیست! حقیقت این است که، کسب و کارها در درجه اول به این دلیل شکست می‌خورند که ایده‌ها به اندازه‌ای سریع بفروش نرفته و یا به اندازه کافی عالی و ماهرانه نبوده اند و بنابراین آنها سرمایه‌هایشان را از دست می‌دادند. هیچ صاحب شغلی بدون دانستن عناصر مهم فروش نمی‌تواند یک کسب و کار را راه‌اندازی کند. به هر کاری در زندگی فکر کنید، اطمینان می‌دهم که تلاش هر کسی در راه هدف یا چیز دیگری، بر نتیجه کار تأثیر می‌گذارد.

به عنوان مثال: یک گلف باز یک ضربه شش فوتی، به توپ می‌زند سپس تمام تلاش خود را می‌کند تا توپ را به درون سوراخ برساند و حتی ممکن است زیر لب دعایی کوتاه زمزمه کند تا توپ درون سوراخ بیفتد. در حالی که، حریف او روبرویش می‌ایستد و دقیقاً مخالف او عمل می‌کند. این مثال نشان می‌دهد که هر یک از ما همیشه در تلاش هستیم تا نتیجه خاصی را تحت تأثیر قرار دهیم.

میزان تأثیرگذاری بر نتایج رویدادها در زندگی‌تان عامل تعیین‌کننده موفقیت شماست. آن دسته از افرادی که نمی‌خواهند با التماس، آرزو، دعا و امید به سرنوشت خود اعتماد کنند، باید یاد بگیرند که در ترغیب، متقاعد کردن و مذاکره موفقیت‌آمیز عمل کنند.

مهم نیست که چه کسی هستید یا چه کاری انجام می‌دهید، و چه چیزی می‌فروشید، و مهم نیست که خودتان را فروشنده می‌نامید یا خیر، زیرا یا چیزی را می‌فروشید و یا شخص دیگری به شما محصولی را می‌فروشد. در هر صورت، یکی از طرفین بر روی نتیجه تأثیر می‌گذارد، و کمک می‌کند راه خود را پیش بگیرید یا شخص دیگری مسیرتان را ادامه می‌دهد.

فروش در تبادل ایده یا هنگام ارتباط، برقرار می‌شود - هیچ استثنائی وجود ندارد. اگر می‌خواهید آن را انکار کنید، اما این امر واقعیت‌ها را تغییر نمی‌دهد. شما یک فروشنده هستید، و در تمام روزهای زندگی‌تان از لحظه‌ای که بیدار می‌شوید تا لحظه‌ای که می‌خوابید مطمئن هستم که سعی دارید راه خود را پیدا کنید. این واقعیت که شما سمت «فروشنده»

ندارید یا اینکه پورسانت نمی‌دهید فقط یک مسئله فنی است. شما هنوز یک فروشنده هستید و پورسانت‌ها به اشکال مختلفی ارائه می‌شوند.

پورسانت

صحبت از پورسانت‌ها است: هر وقت کار خود را انجام می‌دهید، یک حق‌الزحمه به شما پرداخت می‌شود. همه پرداخت‌ها به صورت مالی نیستند. برخی از بزرگترین دستاوردهایی که در زندگی‌ام داشته‌ام هیچ ربطی به پول ندارند. شناختن شغلی که به خوبی انجام شده باشد خود یک پورسانت است. افزایش یا ارتقاء در کار یک پورسانت است. یافتن دوستان جدید، پاداشی باورنکردنی است. کسب رأی برای پروژه‌ای که می‌خواهید پیش ببرید، یک حق‌الزحمه است.

وقتی مردم به من می‌گفتند: «من هرگز نمی‌توانم یک فروشنده شوم زیرا هرگز نمی‌توانستم بر حسب حق‌العمل کار کنم»، برایم طنزآمیز بود. من می‌گفتم: «منظور شما چیست؟ تمام زندگی شما یک حق‌الزحمه است. هیچ حقوق تضمین شده‌ای در زندگی وجود ندارد. تمام دنیا بر حسب حق‌الزحمه است و همه جهان ملزم به کسب‌وکار است!»

گفته می‌شود که بهترین چیزهای زندگی رایگان هستند، اما من با این نظر موافق نیستم. بهترین چیزها در زندگی مواردی هستند که با تلاش فوق‌العاده زیاد در قالب یک حق‌الزحمه بدست می‌آیند. خوشبختی، امنیت، سلامتی، خانه‌ای بزرگ، خانواده‌ای عالی، عشق، اعتماد به نفس، دوستان، کلیسای شما، جامعه شما، و غیره - همگی حق‌العمل‌های برخی

افراد پرتلاش هستند که در مسیر زندگی بهتر، تحت تأثیر دیگران قرار نمی‌گیرند.

عشق واقعی، پاداش نهایی بدست آمده توسط افرادی می‌باشد که شریک زندگی مناسب را می‌یابند، به او توجه می‌کنند، به ایجاد رابطه و تداوم و بهبودی آن اهمیت می‌دهند. هیچ تضمینی وجود ندارد که در یک رابطه آن فرد معشوقه شما خواهد شد. ابتدا، باید فرد را متقاعد کنید که به شما علاقه داشته باشد سپس باید بفهمید که آنها چه می‌خواهند و چه چیزی آنها را خوشحال می‌کند. سپس شما باید رابطه‌ای را ایجاد کنید و همچنان آن را ادامه دهید. اما در طول این رابطه، شما مجبور به متقاعد کردن دیگران به این عقیده هستید که فرد مورد اعتماد او برای تشکیل زندگی می‌باشید. اگر شما موفق شوید که از انتظارات شخص فراتر روید، شما پاداش عشق را به دست خواهید آورد.

سلامتی در زندگی تضمین نمی‌شود. سلامتی، مسئولیتی جهت مراقبت از خودتان و دهننتان است هنگامی که فردی به زمان مناسب تغذیه، کار کردن و برخورد و رفتار مناسب خود اهمیت می‌دهد، او از حق داشتن سلامتی برخوردار می‌شود.

داشتن فرزند نوعی پاداش می‌باشد که در همه ازدواج‌ها تضمین نمی‌شود. شما هنوز هم باید شریک زندگی خود را متقاعد کنید که با شما رابطه داشته باشد، و حتی ازدواج رابطه بین زوجین را تضمین نمی‌کند اگر نمی‌توانید شریک زندگی خود را برای داشتن رابطه با خودتان متقاعد کنید، پس شما حق مهم داشتن فرزند را از دست می‌دهید. هنگامی که فرزندان دارید، باید به ترغیب و تشویق ادامه دهید.

ترغیب به مفاهیمی همچون نظم و انضباط، اخلاق کاری، آموزش، رفتار خوب و انجام تکالیفی که همگی باید مورد رغبت قرار بگیرند و اگر ترغیب و جلب توجه را نداشته باشید، شما تسلیم فرزندانان می‌شوید، بچه‌ها بهترین فروشندگان روی سیاره زمین هستند. آنها احساساتی، بی‌قرار و مصر هستند که قادر به شکستن مقاومت والدینشان می‌باشند تا آنچه را که می‌خواهند بدست آورند!

نکته اینجاست که فروش با زندگی مرتبط است و هر حیطه زندگی شامل فروش است. هر چه بیشتر بتوانید در معامله برنده شوید، بیش از اینها در زندگی پاداش خواهید گرفت!

پس آن را دریافت کنید! همه افراد این سیاره درگیر فروش هستند. هیچ استثنائی برای این قانون وجود ندارد. شما تقریباً در هر لحظه از روز درگیر فروش هستید. اگر این امر به نوعی برایتان ناخوشایند است، پس شما در مورد موضوع فروش دچار سو تفاهم شده‌اید. وقتی می‌گویم «فروش» آیا به یک کلاهبردار شاید که می‌تواند هر چیزی را به هر کسی بفروشد، فکر می‌کنید؟ شاید شما بلافاصله تصویری از مردی زورگو داشته باشید؟ هر دو این تصورات به نوعی منفی‌گرایی افراطی در مورد فروش هستند و به هیچ وجه مهارت‌های یک فروشنده واقعی را توصیف نمی‌کند. مقابله و فشار ویژگی‌های یک فرد آماتور است که فروش را درک نمی‌کند و در نهایت متوسل به شیوه‌های ناخوشایند می‌شود.

وقتی در این کتاب در مورد فروش بحث می‌کنم، نه تنها با اشاره به فروشنده حرفه‌ای بلکه با استفاده روزمره از مهارت‌های اساسی ترغیب

و نحوه استفاده از آنها را برای یافتن مسیر زندگی‌تان آن را پوشش می‌دهم.

مراقب اطلاعات نادرست باشید

موضوع فروش، مانند هر موضوع دیگر، پر از اطلاعات کاذبی است که در طول سالیان تداوم داشته است. این اطلاعات نادرست ممکن است تا حدودی تأثیر ضعیف این حرفه و مهارت زندگی مورد نیاز باشد. «داده‌های نادرست» اطلاعاتی هستند که واقعی نیستند اما به عنوان حقیقت پذیرفته شده و به همراه آن رد می‌شوند.

به عنوان مثال، تمام عمرم می‌خواستم خودم مالک واقعی باشم و علاقه خاصی به خرید ساختمان‌های آپارتمانی داشتم، بیشتر افرادی که با آنها صحبت می‌کردم بلافاصله به من می‌گفتند که داشتن آپارتمان یک کابوس است و زمانی که لوله‌کشی ساختمان نشتی پیدا کند با مستأجران در نیمه شب دچار مشکل می‌شوم. گرچه در صورت وجود نشتی در لوله‌کشی ساختمان، حتماً مستأجرین ناراضی می‌شوند، این اطلاعات غلط در مورد داشتن آپارتمان باعث می‌شود مردم علاقه خود را به خرید آپارتمان‌ها از دست بدهند. بیش از ۲۵۰۰ آپارتمان داشتم و معتقدم، مشکل آنها داشتن یا نداشتن مستأجر نیست. بلکه اجاره نکردن یک مشکل است. نشتی شیرآلات فقط مسئله ای هست که باید برطرف کنید. البته مشکلاتی در رابطه با مالکیت ساختمان‌های آپارتمانی وجود دارد، اما چه باید کرد؟ من به شما اطمینان می‌دهم که مشکلات در مقایسه با پاداش‌ها ناچیز هستند. افرادی که اطلاعات کمی در مورد

خرید آپارتمان داشتند از این داده‌های نادرست به عنوان بهانه‌ای برای نخریدن این ساختمان‌ها استفاده می‌کردند.

تمام موضوعات مرتبط با پول پر از داده‌های نادرستی است که اغلب آنها توسط افرادی انتقال داده می‌شود که در رابطه با سرمایه و سرمایه‌گذاری مشاوره می‌دهند، اما خودشان یکی از آنها را ندارند.

هنگامی که من اولین کار خود را شروع کردم، تقریباً همه می‌گفتند که این کار چقدر دشوار، هزینه‌بر و ریسک‌پذیر است و چطور می‌توان چندین کسب‌وکار با آن ایجاد کرد. در حالی که هیچ یک از این افراد در واقع خودشان، کسب‌وکاری را شروع نکرده بودند، اما برای من توصیه‌های زیادی داشتند که باید آنها را بدانید. شما متوجه می‌شوید که اینها اطلاعاتی است که در تمام روایت‌های موفقیت‌آمیز، افرادی مانند من که کسب‌وکار خود را به راه انداخته‌اند، نسبت به آن بی‌اعتنا نیستند. بعداً شرکت دیگری را راه‌اندازی کردم که به یک شریک نیاز داشتم چندین نفر به من گفتند که بیشتر شراکت‌ها نتیجه‌ای در بر ندارند. خب، من فقط می‌توانم بگویم که اگرچه شراکت ممکن است دشوار باشد، اما این کسب‌وکار برای من بدون همکاری با یک شریک غیرممکن است. به هر حال، این شراکت خاص، که ما با یک دست دادن قرارداد آن را بستیم، تقریباً پانزده سال به طول انجامید.

افراد تمایل دارند که عقایدی را شکل دهند، مشاوره بدهند و وقتی که واقعاً هیچ تجربه شخصی ندارند، افسانه‌هایی را منتقل کنند. بخش عمده‌ای از اطلاعاتی که منتقل می‌کنند به طور کامل بررسی نشده‌اند حتی اگر به عنوان حقیقت منتقل شده باشد.

مثلاً افسانه‌های مدنی را در نظر بگیرید. یک نفر برای شما قسم می‌خورد که خواهر یکی از دوستان بیست سال پیش در شب جشن ناپدید شده است و روح او اکنون در جاده خلوت میان شهر و گورستان قدیمی سرگردان است. شما همان داستان را در چندین شهر در سراسر کشور خواهید شنید. اگر از آن شخص بخواهید که اسامی و تاریخ مشخصی به شما بدهد، او قادر نخواهد بود آنها را ارائه کند، اما لحظاتی پیش او این دروغ را طوری بیان می‌کرد که گویی حقیقت دارد.

سالها پیش به من گفته شده بود که به کالیفرنیا نقل مکان نکنم زیرا هزینه‌ها در شهر خیلی گران هست و مردم آنجا افرادی غیرعادی هستند. افرادی که هرگز در کالیفرنیا زندگی نکرده بودند این موضوع را به من می‌گفتند!

همین پدیده در فروش نیز اتفاق می‌افتد، و کل حرفه و مهارت را بی‌اعتبار می‌کند. این امر شرم‌آور است، زیرا همه در زندگی به مهارت فروش نیاز دارند و این حرفه خود، استقلال و فواید مالی زیادی را ارائه می‌دهد و مردم به انتقال این اطلاعات نادرست که فروش سخت است همچنان ادامه می‌دهند. دلیل اینکه فروش را بسیار سخت می‌پندارند یعنی آن را به حق‌العمل‌ها و ساعت‌های طولانی کار وابسته می‌دانند تا به درآمد آن تکیه کنید، این امر برای فروش قابل قبول نیست و این یک دلیل واقعی محسوب نمی‌شود. زیرا فروش به عنوان یک حرفه از استقلال و مزایای مالی فراوانی برخوردار است.

بسیاری از برداشت‌هایی که مردم نسبت به فروش دارند، به ندرت بر پایه واقعیت هستند. مطمئناً هر تصویری منفی که ممکن است درباره

فروشنندگان داشته باشید، مربوط به گذشته است: که نشان می‌دهد آنها به زمان فعلی ارتباطی ندارند زیرا مربوط به گذشته هستند. اگر در مورد فروش، ترغیب و مذاکره صحبت می‌کنم، ممکن است به تصویری از یک تجربه گذشته یا چیزی که در مورد فروشنندگان به شما گفته شده برسید که می‌تواند شما را از مبحث فعلی دور کند. شما به برخی تصمیمات، توصیه‌ها و یا عقاید و نظر خود برای کسب اطلاعات خودتان تکیه خواهید کرد. کلیه تصورات مبتنی بر گذشته در زمان فعلی ارزش کمی دارند، و قطعاً هیچ ارزشی برای ساخت آینده نخواهد داشت.

فروش — لازمه‌ای برای بقا

صرف نظر از نظرات قبلی شما، ایده‌ها یا ارزیابی‌های از پیش فروش رفته مربوط به فروش و فروشنندگان هستند، شما باید این ایده را که مجبور به فروش آن هستید، صرف نظر از موقعیت یا شغل‌تان در زندگی به طور کامل بپذیرید. چه ثروتمند باشید و یا فقیر، زن یا مرد، چه دارای حقوق و دستمزد باشید و چه صاحب منصب، شما همیشه برای پیشرفت، چیزی را به کسی می‌فروشید. هیچ استثنائی برای این قانون وجود ندارد و راهی برای فرار از آن نیست. اما این امر بدان معنا نیست که شما باید کت و شلوارهای پلی‌استر و کفش‌های چرمی سفید بپوشید و با صحبت‌های تند و آتشی افراد را تحت فشار قرار دهید تا آنچه را که شما می‌خواهید، انجام دهند.

لحظه‌ای تامل کنید و نقشهای مختلفی را که در زندگی دارید تصور کنید. شما با همسر، شریک زندگی، کارمند، مادر، معلم، عضو کلیسا، همسایه،

دوست، نویسنده و رئیس اداره مخابرات آشنا شده‌اید. می‌خواهم شما به هر یک از این نقش‌ها توجه کرده و مشاهده کنید که مسئله فروش چگونه در آنها دخیل است. شاید فروش شغل تمام وقت شما نباشد و شاید بخاطر کمیسیون، هزینه‌ای برای فروش محصولات پرداخت نکنید، اما به شما اطمینان می‌دهم در هر نقشی که دارید نحوه فروش بیشتر از توانایی شما در هر نقش بر موفقیت شما تأثیر خواهد گذاشت.

متصدی پذیرشی که خواهان پیشرفت است، بازیگری که بخشی از نقش را می‌خواهد، مردی که خواهان دختری است - همه اینها به مهارت فروش خود تکیه می‌کنند، چه آن را بدانند و یا نه. یک فروشنده حرفه‌ای که برای امرار و معاش به فروش وابسته است باید بداند چگونه این کار را با نام فروش انجام دهد. وقتی که با ماشین سرکار می‌روید، زمانی که می‌خواهید از آزادراه خارج می‌شوید، باید دیگر رانندگان را با مهارت از این امر آگاه کنید تا با موفقیت به خروجی آزادراه دسترسی داشته باشید. زمانی که در حال خرید یک خانه و تلاش برای متقاعد کردن فروشنده برای فروش با قیمت پایین‌تر هستید، شما فروشنده هستید. وقتی برای دریافت وام به بانک می‌روید، شما به این دلیل باید وام‌دهندگان را متقاعد کنید که چرا باید به شما وام بدهند. وقتی که یک بازیگر به تست بازیگری می‌رود و امیدوار است که نقش مهمی را به دست آورد، مهم نیست که چقدر آمادگی داشته باشد بهتر است او بتواند کارگردان را متقاعد کند که نه تنها می‌تواند ایفای نقش کند، بلکه او فرد مناسبی نیز برای این نقش است! اکنون خود را آماده کنید زیرا هیچ

راهی برای جلوگیری از این واقعیت وجود ندارد که شما به این مهارت نیاز دارید تا در زندگی بهتر عمل کنید.

مهارت در فروش برای بقای یک فرد بسیار مهم و حیاتی است و من نمی‌فهمم که چرا آموزش لازم در مدارس درباره این موضوع ارائه نمی‌شود. این واقعیت که در مدرسه تدریس نمی‌شود - لازم نیست یا حتی پیشنهاد نمی‌شود که تنها ارزش بیشتر افرادی را نشان دهند که این مهارت را می‌آموزند. نگرشم این هست که مهم‌ترین مهارت‌های مورد نیاز در زندگی را در مدرسه آموزش نمی‌دهند. من هفده سال را صرف آموزش رسمی کرده‌ام، و می‌توانم مطالب و مهارت‌هایی را بگویم که از سمینارها، برنامه‌های صوتی، کتاب‌ها و گفتگو با سایر تاجران موفق در کنفرانس‌ها فراگرفته‌ام که بیشتر از تمام آموزش رسمی من در مدارس بوده است. هیچ فرد موفقی مهارت‌های اساسی در فروش، ترغیب و مهارت‌های مذاکره را از فهرست مواردی که به او یا در طول راه کمک کرده اند را حذف نمی‌کند.

توانایی فرد در متقاعد کردن دیگران در ترغیب تنها چیزی است که در نهایت می‌تواند موقعیت را در بازار تضمین کند سوابق تحصیلی، نمرات و رزومه‌های دانشگاهی فقط پیشرفت شما را در زندگی ضمانت می‌کنند، ولی تضمینی برای توانایی فروش شما نیست. همه دانش آموزان باید ملزم به یادگیری مهارت‌های اساسی ترغیب، مذاکره و گفتگو و مهم‌ترین تکنیک‌های ابتدایی بستن قرارداد باشند، زیرا اینها مهارت‌های اساسی برای زندگی هستند. هیچ مجموعه دیگری از مهارت‌ها، احتمال موفقیت یک فرد را بهتر از توانایی ترغیب دیگران - مذاکره موفقیت‌آمیز و

متقاعد کردن دیگران برای انجام کاری معین نمی‌کند. به دست آوردن شغل، موفقیت بسیار کمتر در زندگی از توانایی ترغیب، و مذاکره‌ای است با موفقیت، تا دیگران را متقاعد کنید که به آن عمل کنند.

من به عنوان یک کارفرما، همیشه باهوش‌ترین فرد یا ماهرترین فرد را برای پر کردن یک موقعیت شغلی استخدام نمی‌کنم من به احتمال زیاد شخصی را استخدام می‌کنم که بتواند این کار را انجام دهد. من قبل از رزومه فرد به توانایی او برای ترغیب و متقاعد کردن دیگران نگاه می‌کنم. که آیا مایل است در این زمینه کاری فعال باشد یا نه؟ آیا این فرد موفقی است؟ آیا این فرد از اعتماد به نفس و نگرش مثبتی برخوردار است؟ آیا این شخص می‌تواند دیگران را متقاعد به انجام کاری کند؟ من متقاضی با اعتماد به نفس و متقاعدکننده مثبت مطمئن را به کسی که حتی کمی بیشتر از یک رزومه خیالی را به من ارائه می‌دهد، جهت استخدام ترجیح می‌دهم.

گفته می‌شود که تقریباً یک چهارم جمعیت کره زمین درگیر فروش هستند، اما هر کس در این عقیده بوده، که فکر خودشان را به یک صنعت و یک نوع شغل محدود کند. این طرز فکر در مورد فروش اشتباه است. فروش یک ضرورت مطلق برای زندگی است. تنفس، غذا خوردن و ورزش برای بسیاری از ما شغل نیست - آنها الزامات اساسی برای زندگی هستند که همگی نتیجه فروش هستند. بیشتر کتاب‌هایی که در مورد فروش نوشته شده است مربوط به حرفه فروش صرف‌نظر از اهمیت حیاتی آن برای زندگی می‌باشد.

همسر من دائماً از من سؤال می‌کند، که «چگونه همیشه شیوه برخورد با مردم را می‌یابم؟» پاسخ ساده است - زیرا من می‌خواهم. دلم می‌خواهد یک زندگی عالی برای خودمان داشته باشیم! برای اینکه سعی می‌کنم راهم را پیدا کنم؟ او، بله و از آنجا که من می‌دانم چگونه بفروشم، چگونه فرد را متقاعد کنم، و چگونه قرارداد را ببندم و آنچه را که می‌خواهم بدست بیاورم! چه او بداند یا نه، همسر من یکی از بهترین فروشندگانی است که تا به حال دیده‌ام. او فردی احساساتی، و باثبات است و همیشه به نظر می‌رسد شیوه خود را ادامه می‌دهد - و نه فقط با من.

این کتاب به شما می‌آموزد که چگونه راه خود را در زندگی پیدا کنید!

پرسش‌های فصل اول

سه موردی که هفته گذشته انجام داده‌اید و نیاز به استفاده از مهارت فروش داشته‌اید، کدامند؟

۱.

۲.

۳.

از نظر نویسنده دلیل عدم موفقیت در کسب‌وکار چیست؟
سه کمیسیون غیرپولی که در زندگی دریافت کرده‌اید، چیست؟

۱.

۲.

۳.

کدام دو مهارت موقعیت فرد را در بازار تضمین می‌کند؟

۱.

۲.

«یادداشت»

فصل ۲

فروشندگان جهان را به حرکت درمی‌آورند

فروشندگان کل چرخه اقتصاد را به گردش در می‌آورند

وجود فروشندگان حرفه‌ای برای پویایی هر اقتصادی ضروری هستند. بدون فروشندگان، هر صنعتی در دنیا نهایت تا فردا متوقف می‌شود. فروشندگان برای اقتصاد به مانند نویسندگان برای صنعت هالیوود هستند. گفته شده است که حتی خدا و شیطان نیز به فروشندگان خوبی نیاز دارند.

فروش آخرین فرصت فوق‌العاده در تجارت آزاد است که امروزه در دسترس است. در فروش، فرد می‌تواند برای خودش کار کند، در قبال اعمال خودش پاسخگو باشد و رؤیاهایش را محقق کند. به معنای واقعی کلمه، با یک قلم برای امضای قراردادها و تعهد برای بهترین بودن، می‌توانید به هر آنچه که می‌خواهید دست یابید! برای کسانی که تمایل دارند به فروش به عنوان حرفه خود متعهد شوند و به یادگیری نحوه

تسلط بر آن ادامه دهند، هیچ محدودیتی وجود ندارد. این کار را با تمام وجود انجام دهید و به پاداش‌های نفیس آن دست یابید. هنر بزرگ فروش را بیاموزید هرگز بدون شغل نخواهید ماند، زیرا همیشه مورد نیاز دیگران خواهید بود. یاد بگیرید که چگونه کل چرخه فروش را از ابتدا تا انتها کنترل کنید، به همان جایگاهی که می‌خواهید می‌رسید، هر محصولی را که می‌خواهید، بفروشید و با اطمینان کامل بدانید که می‌توانید هر آنچه را که می‌خواهید، داشته باشید.

جهان بدون فروشندگان متوقف می‌شود. اگر محصولی فروخته نشود و به دست مردم نرسد، کارخانه‌ها متوقف می‌شوند، تولید متوقف می‌شود، نیازی به ذخیره‌سازی و توزیع نیست، تقاضای حمل و نقل کاهش می‌یابد و تبلیغات متوقف می‌شود. امروزه بار کل اقتصاد فرهنگی ما بر توانایی فروشندگان متکی است. موتور اقتصادی جامعه به طور کامل بر توانایی دستیابی محصولات به دست مصرف‌کنندگان تکیه دارد. اگر مصرف‌کنندگان آن را خریداری نکنند، کارخانه‌ها آن را تولید نمی‌کنند.

فروشندگان محصولات، مشاغل فردی هستند که صنایع کامل و کل اقتصاد را راه‌اندازی می‌کنند. مانند بسیاری از افراد، وقتی از دانشگاه فارغ‌التحصیل شدم به حرفه فروش وارد شدم، چون نمی‌دانستم که واقعاً چه کاری را می‌خواهم در زندگی‌ام انجام دهم. تصمیم گرفتم تا زمانی که یک شغل «واقعی» پیدا کنم این کار را امتحان کنم. من خرید و فروش را انتخاب کردم زیرا ورود به آن آسان بود و مجبور نبودم که تصمیم به تغییر زندگی بگیرم، حتی بعد از تصمیم‌گیری من، خانواده،

دوستان و معلمین مرا سرزنش کردند و گفتند که باید یک شغل «واقعی» پیدا کنم.

مشکل من این بود که مشاغل به اصطلاح «واقعی» به نظر نمی‌رسیدند تا پول «واقعی» بپردازند بعلاوه به نظر می‌رسید که آنها حقه‌های خسته کننده‌ای بودند که زندگی مردم را تضعیف می‌کردند. تنها چیزی که می‌توانستم این مشاغل «واقعی» را با آن مرتبط کنم، معلمانی بودند که آن را ترویج داده بودند. حتی امروزه، این مشاغل «واقعی» با عناوین «واقعی»، مانند دکتر، وکیل، حسابدار، پرستار، شیمی‌دان، مهندس، دلال بورس و غیره همراه هستند اما نکته جالب این است که همه این متخصصان مجبور به راغب کردن دیگران نسبت به خودشان هستند تا بتوانند به حرفه خود بپردازند. موفقیت آنها در زندگی کاملاً به یک مهارتی بیشتر از هر چیز دیگری بستگی دارد و این مهارت فروش است.

فروش یا آموزش عالی؟

این یک پدیده نادرست است که فرهنگ امروزه به اندازه کافی برای آموزش دادن مبحث فروش دوره‌های ارزشمندی ندارد، حتی یک بار هم در کل تحصیلات رسمی من، فروش به عنوان یک گزینه پیشنهاد نشده بود. در عجب بودم که اگر این مبحث در مدرسه تدریس نشود، تا چه حد می‌تواند حوزه‌ای قابل توجه و مطلوب باشد. اگر این موضوع در «مؤسسات آموزشی» بزرگ جهان تدریس نشود، نباید یک شغل واقعی باشد. چه این حرف درست باشد؟ یا اشتباه! هیچ کس در رابطه با پول یا سرمایه‌گذاری و یا املاک و مستغلات، در مدرسه چیزی به من آموزش

نداده است. اما این بدان معنی نیست که این موضوعات ارزشمند نیستند. مدارس به مردم یاد نمی‌دهند که چطور یک ازدواج موفق داشته باشند یا اینکه چگونه فرزندان خود را بزرگ کنند و چه چیزی می‌تواند با ارزش‌تر از اینها باشد؟

بسیاری از جوانانی که در سمینارهایم شرکت می‌کنند به من گفته‌اند که میان رفتن به دانشگاه و ادامه حرفه خود در فروش سردرگم شده‌اند. پاسخ من همیشه یکسان بوده است: در حالی که مدارس به مردم اصول اولیه‌ی لازم در زندگی و دنیای کار را می‌آموزند، هیچ مدرسه‌ای نمی‌تواند یک شخصیت بزرگ را بسازد. شما الزامات مورد نیاز را در مدرسه یاد خواهید گرفت. ممکن است ارتباطات زیادی برقرار کنید، اما مدارس قادر به ساختن شخص موفقیت‌آمیز نیستند تنها با استفاده از برنامه‌ریزی‌های خودتان یا افراد دیگر در زمینه‌ای موفق خواهید شد.

اگر امروز، زندگی صد نفر از مهم‌ترین افرادی که از نظر مالی در دنیا موفق هستند را بررسی کنید، من شرط می‌بندم که شما نمی‌توانید کسی را پیدا کنید که موفقیت خود را به آموزش‌های رسمی اش نسبت دهد. بسیاری از آنها حتی به سمت آموزش‌های مرسوم و سنتی نرفته‌اند. این بدان معنا نیست که مدارس بد هستند یا وسیله‌ای برای اتلاف وقت هستند؛ اما آموزش عالی «چیزی» نیست که باعث شود افراد کارهای بزرگی انجام دهند. اگر به اطراف خود نگاه کنید، سیستم آموزشی را خواهید یافت که برای نیروی کار افرادی را پرورش می‌دهد که می‌توانند به جای استفاده از آنچه آموخته‌اند، آنچه را که می‌خوانند به خاطر بیاورند. در حالی که شما بسیاری از اصول ضروری را در مدرسه

خواهید آموخت، شما یاد نمی‌گیرید که چگونه یک چک را پاس کنید، سود خالص را افزایش دهید، پس‌انداز کنید، مذاکره کنید، ارتباط برقرار کنید، مشکلات را برطرف کنید یا ارزش خود را در بازار افزایش دهید. شما تنها با جستجوی اطلاعات دیگر در خارج از مدارس این مهارت‌ها را یاد می‌گیرید. این همان کاری است که بیشتر مردم می‌دانند که باید برای بهبود توانایی‌هایشان انجام دهند. آموزش پایه، هرچند بسیار ضروری است، اما نمی‌تواند پایان همه چیز باشد. در حالی که برخی معلمان عالی در سیستم آموزشی وجود دارند، که به دلیل پایین بودن حقوق، که مایه تاسف است بسیاری از آنها فقط برنامه‌های درسی را دنبال می‌کنند و دانش‌آموزان را وادار به مطالعه دروس و موضوعاتی می‌کنند که هرگز در زندگی روزمره آنها مورد استفاده قرار نمی‌گیرند. اگر از هر صاحب کسب‌وکاری بپرسید که بزرگترین مشکلش چیست همیشه این را خواهد گفت که او نمی‌تواند افرادی را پیدا کند که به طور مستقل فکر کنند، و بتوانند مشکلاتشان را حل کنند و نیز بتوانند تجارت و کسب کار خود را رونق داده و به او در توسعه شرکت کمک کنند.

مدارس به دانش‌آموزان انگلیسی، ریاضی، دستور زبان، شیمی، تاریخ و جغرافیا را آموزش می‌دهند که کاملاً ضروری هستند، اما آنها هرگز برای موارد مهمی مثل فروش، ترغیب و متقاعد کردن که نیازهای ضروری کارفرما را برآورده می‌کند، زمان لازم را برای آموزش نمی‌گذارند. به هر دلیلی مدارس فقط برای آموزش چیزهایی که ممکن است بیشترین تفاوت را داشته باشند، دایر نیستند. نمی‌دانم چرا چنین است، اما می‌توانم به شما بگویم که من فروشندگانی را می‌شناسم که

درآمد بیشتری نسبت به جراحان قلب، با مسئولیت و استرس بسیار کم دارند.

تمام مشاغل به فروش متکی هستند

من این واقعیت را می‌دانم که یک شخص برای داشتن یک زندگی عالی، باید از مهارت‌های فروشندگان بزرگ اطلاع داشته باشد. شما می‌توانید یک پزشک، وکیل یا یک معمار استخدام کنید، اما بدون توانایی برقراری ارتباط، ترغیب و متقاعد کردن، مذاکره و بستن قرارداد، نمی‌توانید مسیر زندگی را پیش ببرید.

این مهارت‌ها از هر آنچه که به صورت آموزش رسمی یاد خواهید گرفت، مفیدتر و مهم‌تر هستند. نمی‌گویم که حوزه‌های دیگر دانش ارزشمند نیستند، زیرا آنها نیز مهم هستند. من فقط نشان می‌دهم که امر فروش ارزشمند، قابل احترام و یک مهارت حیاتی برای همه است، به جای اینکه مثل یک زنبور کارگر ساعتی باشید، شما می‌توانید به یک فرد بسیار پردرآمدی تبدیل شوید که هیچ سقفی برای توان بالقوه درآمد شما وجود نداشته باشد. در حالی که ممکن است دیگران بر این عقیده باشند که فروش و کسب‌وکار شغلی آبرومند نیست، می‌توانم به شما بگویم که توانسته‌ام با رهبران بسیاری از حرفه‌های مختلف، از مهندسين و بانکداران گرفته تا بازیگران و کارگردانان فیلم زمان زیادی سپری کرده‌ام. هرکدام از این افراد برای رسیدن به بالاترین درجه از حرفه خود مجبور شده‌اند در زمینه فروش شغلی را راه‌اندازی کنند. همه تولیدکنندگان برتر، گفته‌اند که آنها کتاب‌هایی در مورد مذاکره، فروش و