



هوش فروش

چگونه فروشندگان برتر، از هوش فروش خود
به عنوان اهرمی در جذب مشتریان استفاده می کنند.

تألیف: جب به لانت

ترجمه: دکتر امین اسداللهی، محمدرضا اردهالی



سرشناسه: بلانت، جب، ۱۹۶۶ م- Blount, Jeb

عنوان و نام پدیدآور: هوش فروش: چگونه فروشندگان با عملکرد بالا، خوش

هیجانی خاصی در فروش به کار می‌گیرند تا معامله پیچیده را جوش دهند/تالیف

جب بلانت؛ مترجمان امین اسداللهی، محمدرضا اردهالی.

مشخصات نشر: تهران: موسسه کتاب مهريان نشر، ۱۳۹۷.

مشخصات ظاهری: ۴۱۴: مصور، جدول، نمودار.

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۴۰۷-۲۳۹-۷

وضعیت فهرست‌نویسی: فیپا

یادداشت: عنوان اصلی:

Sales EQ: how ultra high performers leverage sales-specific emotional

intelligence to the complex deal, 2017

موضوع: فروشندگی Selling

موضوع: هوش هیجانی Emotional intelligence

شناسه افزوده: اسداللهی، امین، ۱۳۵۹-، مترجم

شناسه افزوده: اردهالی، محمدرضا، ۱۳۶۰-، مترجم

رده‌بندی کنگره: ۱۳۹۷ الف۷۳/ب۷۵/۲۵/۴۳۸HF

رده‌بندی دیویی: ۸۵۰/۶۵۸

شماره کتابشناسی ملی: ۵۴۷۳۱۱۴



موسسه کتاب‌مهربان

هوش فروش

چگونه فروشندگان با عملکرد بالا، هوش هیجانی خاصی در فروش به کار می‌گیرند تا معامله پیچیده را جوش دهند

مؤلف: جب بلانت

مترجمان: دکتر امین اسداللهی، محمدرضا اردهالی

ناشر: مؤسسه کتاب‌مهربان نشر

صفحه‌آرا: حسین احمدی

ویراستار: ابراهیم صفار کاخکی

طراح جلد: فرامرز عیب پوش

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۴۰۷-۲۳۹-۷

نوبت چاپ: اول بهار ۱۳۹۸

تیراژ: ۱۰۰۰ نسخه

قیمت: ۵۳۰,۰۰۰ ریال

دفتر انتشارات: تهران، خیابان انقلاب، خیابان فخررازی، خیابان شهدای ژاندارمری، نرسیده به خیابان دانشگاه، پلاک ۶۴

تلفن: ۶۶۹۷۳۱۷۵-۶

ایمیل و وب سایت: Info@mehrabanshop.com-MehrabanPub.com

فروشگاه اینترنتی: Ketabemehraban.com

تلفن فروشگاه نشر بازرگانی: ۶۶۹۵۳۴۷۵

کلیه حقوق و حق چاپ متن و عنوان کتاب که به ثبت رسیده است؛ مطابق با قانون حقوق مؤلفان و مصنفان مصوب ۱۳۴۸ محفوظ و متعلق به مترجم می‌باشد. هرگونه برداشت، تکثیر، کپی‌برداری به هر شکل (چاپ، فتوکپی، انتشار الکترونیکی) بدون اجازه‌ی کتبی از مترجم نشر ممنوع بوده و متخلفین تحت پیگرد قانونی قرار خواهند گرفت.

کتاب مهربان

فهرست مطالب

درباره نویسنده	۷	
پیش گفتار	۹	
پیش گفتار مترجمان	۱۳	
کیسه قهوه‌ای رمزآلود	۱۷	فصل ۱
یک طوفان فروش کامل	۲۵	فصل ۲
خریدار غیرمنطقی	۳۱	فصل ۳
ترسیم الگو، سوگیری‌های شناختی و اکتشافات	۴۳	فصل ۴
چهار سطح هوش فروش	۵۳	فصل ۵
شکل‌دهی احتمال پیروزی	۶۳	فصل ۶
فرآیند دوگانه	۷۵	فصل ۷
همدلی	۸۱	فصل ۸
خودآگاهی	۹۳	فصل ۹
انگیزه فروش	۱۰۵	فصل ۱۰
خونکنتری	۱۱۷	فصل ۱۱
شکل‌دهی احتمال پیروزی با صلاحیت شروع می‌شود	۱۵۱	فصل ۱۲
مشغولیت و تعهدات کوچک و خرد	۱۷۱	فصل ۱۳

فهرست مطالب

- معاملات متوقف شده و گام‌های بعدی فصل ۱۴ ۱۸۵
- فرآیند فروش فصل ۱۵ ۱۹۹
- فرآیند خرید فصل ۱۶ ۲۱۵
- پنج ذی‌نفعی که در یک معامله ملاقات می‌کنید فصل ۱۷ ۲۳۱
- فرآیند تصمیم فصل ۱۸ ۲۴۷
- آیا تو را می‌خواهم؟ فصل ۱۹ ۲۵۵
- انعطاف به خرج دادن برای تکمیل چهار شخصیت اصلی ذی‌نفع فصل ۲۰ ۲۶۹
- چهارچوب دستور تماس فروش فصل ۲۱ ۲۸۱
- آیا به من گوش می‌دهید؟ فصل ۲۲ ۳۰۱
- اکتشاف: فروش زبان سؤالات است فصل ۲۳ ۳۱۵
- آیا هیجان مهم بودن را در من ایجاد می‌کنید؟ فصل ۲۴ ۳۴۱
- آیا من و مشکلاتم را می‌فهمید؟ فصل ۲۵ ۳۵۱
- پرسش، مهم‌ترین اصل فروش فصل ۲۶ ۳۷۳
- وارونه کردن اهداف فصل ۲۷ ۳۸۵
- آیا باید به شما اعتماد کنم؟ فصل ۲۸ ۴۰۳
- مرکز نقل و انتقالات جنگی گراناذا فصل ۲۹ ۴۰۹

جب بلانت در این کتاب اسرار ناشناخته فروش را
بر اساس روانشناسی ذهن مشتری، به یک
مدل فوق العاده در این حرفه تبدیل می کند.
مطالعه این کتاب برای هر فروشنده ای ضروری
است.

مارک روبرگ، مدرس ارشد مدرسه بازرگانی هاروارد
و نویسنده کتاب موفق: فرمول شتاب فروش