



موسسه  
نواندیشان  
تروت آفرین  
بیستگام

# افزایش راندمان و

# بهره‌وری بدون افزایش

# منابع و سرمایه



# مواردی که باعث عدم یادگیری می شوند؟

۱. پالایش منفی و نگرش اشتباه با آلوده شدن آموخته‌ها
۲. موافق نبودن‌ها
۳. عدم تبدیل دانش به عادت و زندگی نکردن دانسته‌ها
۴. تکرار و تکرار تا رسیدن به برنامه‌ریزی ناخودآگاه
۵. عدم تمرکز
۶. انباشتگی اطلاعات (حذف شبکه‌های اجتماعی اضافه)
۷. دانسته‌های قبلی، عادت‌ها و می‌دانم‌ها تا تغییر ساختار



# چگونه از این دوره بهره‌برداری بهینه کنیم؟

HOW TO  
USE

۱. رمز تغییر و استفاده بهینه: تکرار و خواندن مطالب و انجام تمرین‌ها است تا روزی ۵/۰٪ رشد و بهبود
۲. مطالعه و مرور مطالب را برای خود تبدیل به یک عادت کنید با روزی ۱۵ تا ۲۰ دقیقه
۳. ورزش و نشاط روح و جسم





# چگونه از این دوره بهره برداری کنیم؟

۴. ایده‌های خود را یادداشت و مکتوب نمایید (تفکر مکتوب)

۵. ایده‌ها و افکار خود را عملی کنید با احتیاط در (خردجمعی و گروهی)

۶. دست آوردهای خود را یادداشت کنید و به خود جایزه دهید تا.....







# قوانین دوره

نقش  
بزرگ  
بزرگ

## هدف از قوانین؟....

۱. خنده و بیان تجربیات برای کنترل کودک درون
۲. انجام تمرین‌ها و گزارش نتایج برای حرکت ناخودآگاه
۳. تلفن همراه، پیامک، حواس پرتی، جرائم و امور کاری مهم
۴. سؤالات مکتوب و مبلغ سؤالات شفاهی؟
۵. دیر رسیدن و جرائم
۶. ساده گویی، مثال‌های تکرار شونده تا ورود به ناخودآگاه ذهن



# اصول هفتگانه موفقیت در دوره نخبگان کسب و کار

## ۱- اصل ارزش مداری در فروش و مدیریت: ( مهندسی ارزش )

موفقیت یک مکانیسم شش وجهی است

۱: خانواده      ۲: اقتصاد      ۳: معنویت      ۴: سلامتی      ۵: اجتماع

۶: فرهنگ و آموزش

عوامل اصلی موفقیت کاملاً درونی هستند (فونداسیون سازه)

پول و موفقیت نتیجه ایجاد ارزش‌هایی مشخصی در طول زندگی شخصی

و کاری هستند



# اصول هفتگانه موفقیت در دوره نخبگان کسب و کار

## ۲- اصل شایستگی وجودی:

انسانها به اندازه‌ای که آمادگی و شایستگی و باور درونی دارند  
به موفقیت دست خواهند یافت نه به میزان دانسته‌هایشان







موسسه  
نواندیشان  
ثروت آفرین  
بیستگام

# اصول هفتگانه موفقیت در دوره نخبگان ثروت آفرین کسب و کار

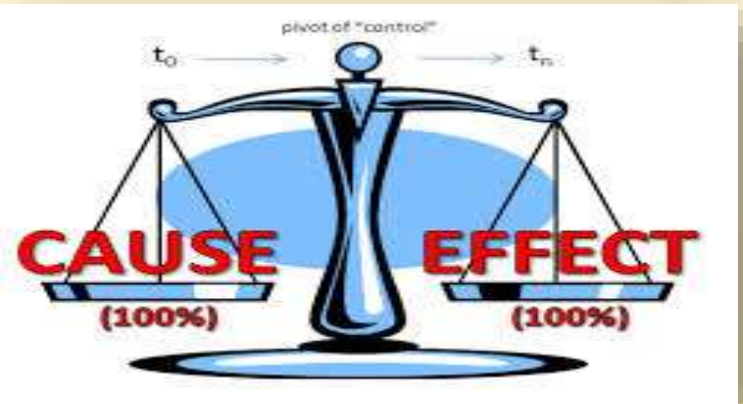
## ۳- اصل علت و معلول:

علتها در درون وجود ما هستند

بیشتر افراد بر این باور هستند که شاد بودن و شاد  
زیستن و مسرور بودن و خوب زیستن الزاماً نیاز به  
عوامل مادی و بیرونی دارد

موفقیت معلول باورهای ماست

تمرین: شناخت ۵ عدد سوم شخص غایب؟





# اصول هفتگانه موفقیت در دوره نخبگان کسب و کار

## ۴- اصل قیمت؟

از نشانه‌های بلوغ و رشد فردی پرداخت داوطلبانه  
ارزش هر خدمت یا کالایی است

روزی هر روز از یزدان گرفتن مفت نیست

روزی از عمر تو گیرد در عوض روزی دهد





موسسه  
نواندیرتآن  
تروت آفرین  
بیستگام

# اصول هفتگانه موفقیت در دوره نخبگان کسب و کار

## ۵- اصل شناخت؟

- هنری فورد: سه چیز در این جهان بسیار سخت است:
- ۱: فولاد
  - ۲: الماس
  - ۳: خودشناسی







موسسه  
نواندیشان  
تروت آفرین  
بیستگام

# اصول هفتگانه موفقیت در دوره نخبگان کسب و کار



## ۶- اصل کلام:

عامل قدرت تمام رهبران بزرگ  
جهان

بار معنایی و مفهومی کلمات

بر موفقیت و رشد ما



موسسه  
نواندیشان  
ترویج آفرین  
بیتکام

# اصول هفتگانه موفقیت در دوره نخبگان کسب و کار

## ۷- اصل فراوانی

ایران دریای ۸۰/۰۰۰۰/۰۰۰  
انسان

همزبان و هم فرهنگ است

بزرگترین امکان کسب و کار در منطقه







موسسه  
تواندیتان  
تربیت آفرین  
پشتکار

# فروش چیست؟

# دنیای



ارائه هرگونه کالا یا خدمت در جهت  
 بهبود فرآیند کیفی و تکامل زندگی  
 فردی، اجتماعی، اقتصادی، فرهنگی، علمی، هنری، ورزشی، تفریحی، که  
 مقابل، در ازاء دریافت پذیرد که  
 فرآیند کفایت و تکاملی زندگی ما را  
 بهبود دهد

# امروز





# نخبگان ثروت آفرین چه کسانی هستند:



افرادی که فرآیند فروش را بصورت کامل می آموزند  
و روند آن را در جهت تکرار؛ بهینه سازی و  
تسهیل فروش کشف می کند

و در این راستا پیوسته شرایط جدید و مؤثرتری را  
ابداع و استفاده می کند

لبه های پیروزی

+

استراتژی







موسسه  
نواندیشان  
ثروت آفرین  
بیستگام

# قانون پارتو یا ۲۰/۸۰

در سال ۱۹۰۶ یک اقتصاددان، جامعه‌شناس و

فیلسوف ایتالیایی به نام

ویلفردو فدریکو داماسو پارتو در حین تحقیق راجع

به توزیع ثروت در ایتالیا متوجه شد که ۸۰ درصد

ثروت کشورش در دست ۲۰ درصد از افراد است



او ۲۰ درصد با نفوذ و ثروتمند را

“ اقلیت مهم ”

و بقیه ۸۰ درصد جمعیت جامعه را

“ اکثریت کم اهمیت ”

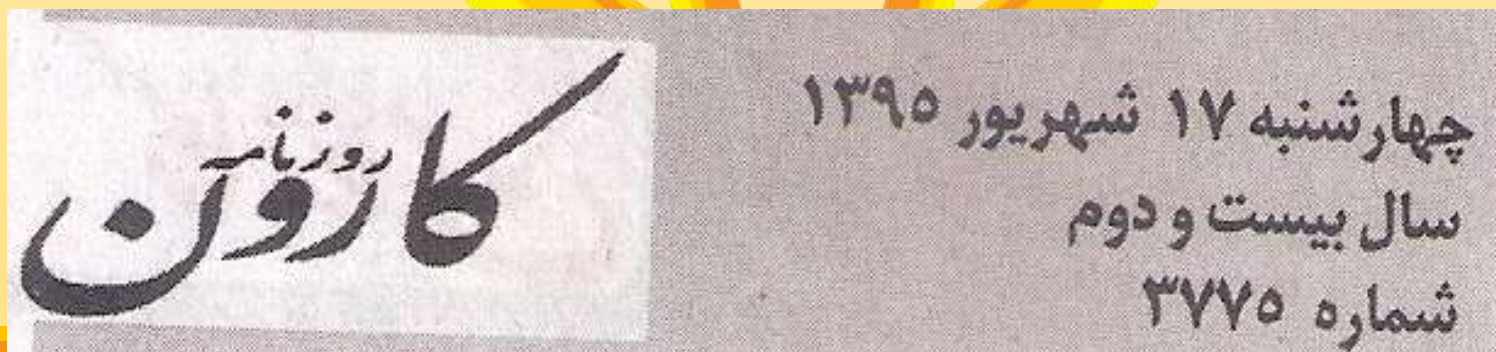
نامید



موسسه  
نواندیتان  
تروت آفرین  
بیستگام

# و قانون بیست، هشتاد مطرح شد

پس از آن بسیاری از محققین این قانون  
را در امور دیگر مورد بررسی قرار دادند و به  
نتایج مشابه جالبی رسیدند





موسسه  
نواندیشان  
تروت آفرین  
بیستگام

# ۸۰ درصد از تصمیمات

می بایست بلافاصله گرفته شوند  
و فقط مجازیم ۲۰ درصد از تصمیمات را  
به بعد موکول کنیم  
(مدیریت تغییر و بحران)





# ۸۰ درصد از موانع یک انسان برای رشد

موانع درونی، و از عدم شناخت خود و خود باوری فرد هستند  
موانع بیرونی فقط ۲۰ درصد در جلوگیری از  
رشد و پیشرفت فرد مؤثر هستند



بیرون ز تو نیست هر چه در عالم هست  
از خود بطلب هر آنچه خواهی که تویی



A close-up portrait of a man with dark hair, looking slightly to the right. He is wearing a light-colored, patterned shirt. The background is dark and out of focus.

Mark Guerra

27

WHDQ



موسسه  
نواندیتان  
تروت آفرین  
بیستگام

۸۰ درصد از تلاش های ما در راستای  
امور غیر ضروری

و فقط ۲۰ درصد از تلاش های ما  
صرف امور مهم زندگی می شود

Time Management





موسسه  
بنیاد زنان  
تروت آفرین  
بیستگام

# قانون ۸۰/۲۰ می تواند الگوی

## زندگی ما باشد

تا ۸۰ درصد از زمان و توان  
خود را بر ۲۰ درصد از آنچه که  
واقعاً مهم است متمرکز کنیم



موسسه  
نواندیشان  
تربوت آفرین  
بیستگام

# تمرین عملی و حیاتی

## یافتن ۲۰٪ اصلی و طلایی



در کار  
و  
زندگی

# قبل از شروع هر کاری

## از خود پرسیم:

آیا این کار برای من در بخش امور

۲۰٪ مهم است یا

۸۰٪ کم اهمیت؟





موسسه  
نواندیشان  
تروت آفرین  
بیستگام

# (کار هوشمندانه و هدفمند)

کار و کار به تنهایی کافی نیست

تلاش و تمرکز ما باید بر روی

امور مهم باشد؟

تمرین مهم: تهیه لیست کارهای مهم اما

غیر ۲۰ درصدی





# یک نخبه ثروت آفرین کسب و کار

قبل از شروع هر کاری ابتدا از خود می پرسد

این کار جزو امور پراهمیت ۲۰٪ است

یا ۸۰٪ کم اهمیت

و انجام کارها با اولویت بندی

۱؛ ۲؛ ۳

تمرین: یافتن کارهای اولویت ۱؛ ۲؛ ۳ (با قطع نکردن امور)



چگونه قانون ۲۰/۸۰ و اصول هفتگانه نخبگان

کسب و کار

باعث افزایش بهره‌روی و افزایش راندمان

می‌شود؟

با ۲ ساختار و روش زیر می‌توانیم منابع انسانی

را در خدمت افزایش راندمان و بهره‌وری قرار

دهیم



موسسه  
سازمان اسناد و کتابخانه ملی  
جمهوری اسلامی ایران

# تکنیک و تحلیل جمع آوری اطلاعات در فروش

## subjective Information

اطلاعات شنیداری (مبتنی بر ذهنیات)

## Objective Information

اطلاعات تحقیقاتی (مبتنی بر عینیات و واقعیات)



# Objective Information

## اطلاعات تحقیقاتی

در این دسته اطلاعات باید موارد زیر رعایت شود: (تا بهره‌وری)

۱: تشخیص آموزش پذیری فرد **Trainable people**

۲: توانایی حل مسئله فرد **Problem solving Ability**

این موضوع در هر فرد بر می‌گردد به نوع نگرش، میزان تجربه و گروه شخصیتی فرد و توانمندیهای فردی در





موسسه  
نوآوران  
تربیت  
بیتکام

# چگونه در مدیریت و فروش می توانیم به موفقیت برسیم؟

## ۱: یادگیری و اجرای قواعد علمی و عملی فروش

(تیپ شناسی - چرا مردم میخرند و چرا باید از ما بخرند - ایجاد استراتژی در کسب و کار)





موسسه  
نواندیشان  
تروت آفرین  
بیستگام

# چگونه در مدیریت و فروش می توانیم به موفقیت برسیم؟

## ۲: تقویت باورهای خود نسبت به توانایی های مدیریت و فروش و قابلیت های فردی



چون شیران یل  
چو روباه شل

همی باش ای دل  
می نداز خود را



سازمان  
ترویج و توسعه  
کسب و کار

# چگونه در مدیریت و فروش می توانیم به موفقیت برسیم؟

۳: همراهستایی با قوانین کلی هستی در وجود و ذهن خود







سازمان  
ترویج و توسعه  
کسب و کار

# انواع کلی مدیران و فروشندگان:

۱: مدیران و فروشندگانی که متمرکز بر

Manager & Sales  
Oriented

۲: جلوبازگانی که مدیریت و  
فروش

Management & Sales  
Drives



مادرزاد



فروشنده





موسسه  
نوآوری‌تان  
تروت‌آفرین  
بیست‌گام

# Management & Sales Drives

## مشخصات جلوبرندهای مدیریت و فروش

در هر یک از ۱۲ مورد زیر به خودتان از ۱ تا ۱۰ نمره دهید و در هر یک که ضعف دارید آن را تیک بزنید

۱. ارائه متناسب با جامعه هدف کشف نیاز پنهان

۲. بازی قیمت را بلد بودن

۳. توانایی ایجاد انگیزه در افراد

۴. توان و دانش مذاکره هدفمند









موسسه  
نوآوری‌تان  
تروت‌آفرین  
بیست‌گام

# Management & Sales Drives

## مشخصات جلوبرندهای مدیریت و فروش

۵. سخت بودن احساسی Emotional strength

مدیریت و توانایی شنیدن کلمه نه

نه آغاز فروش و موفقیت است

مدیران موفق باور دارند که همیشه چند راه دیگر هست

۶. توانایی استدلال Reasoning Ability

وقتی کالاها و خدمات ارزان تر و باکیفیت تر هست چرا مشتری باید کالای شما را بخرد؟

۱: بندها و در برو

۲: فروش ممتد

Mercedes is Mercedes



موسسه  
نواندیشان  
ثروت آفرین  
بیستگام

# Management & Sales Drives

## مشخصات جلوبرندهای مدیریت و فروش

۷. قابلیت ایجاد مزیت رقابتی: Competitive Advantage

تمرین ثروت آفرین: پنج مزیت رقابتی جدید برای کالا و خدمات خود  
ایجاد یا پیدا کنید









موسسه  
نواندیشان  
تروت آفرین  
بیستگام

# Management & Sales Drives

## مشخصات جلوبرندهای مدیریت و فروش

۸. قابلیت ترغیب به خدمات قابل ارائه:

Customer Service Oriented

۹. استقامت و مدیریت بر خویشتن دارند: Self Management

خوشبختی به سراغ افرادی می رود که به خود فرصت فکر کردن به بدبختی و عقب نشینی را نمی دهند

۱۰. توانایی تصویر ذهنی داشتن: Vision Maker



موسسه  
نواندیرستان  
تروت آفرین  
بیستگام

# Management & Sales Drives

## مشخصات جلوبرندهای مدیریت و فروش

۱۱. توانایی لیست و گزارش نویسی: systematic

۱۲. توانایی انرژی دادن به خود و دیگران را داشته باشد: Energizer



۱: ورزشکار و سلامت هستند

۲: بهشاش و امیدوار هستند

۳: مهارت های ارتباطی دارند

۴: استقلال فکری دارند

از ۱۲۰ امتیاز جلو برندهای مدیریت و

فروش شما چه امتیازی کسب می کنید؟





# انواع فروشندگان:

۱ / فروشندگان شکارچی:

Hunter Seller

۲ / فروشندگان کشاورز:

Farmer Seller





# ۳: فروشندگان دوگانه : نخبگان فروش Hybrid Seller (Dealer)

- ۱: همیشه لبخند می زنند
- ۲: همیشه به چشم افراد نگاه می کنند
- ۳: همیشه انرژی و محبت به محیط پیرامون خود انتقال می دهند
- ۴: همیشه می دانند که با هر فرد چگونه باید صحبت کنند لحن های مختلف را بلد هستند
- ۵: همیشه پشت تلفن هم لبخند میزنند و انرژی خود را انتقال می دهند
- ۶: روشهای ارتباط موثر را بلد هستند



# ۳: فروشندگان دوگانه : نخبگان فروش Hybrid Seller (Dealer)

۷: خطوط قرمز اجتماعی، مذهبی، سیاسی جامعه را می شناسند

۸: فرم‌های ارتباط اجتماعی، اقتصادی، سیاسی را می شناسند

(پوتین در ملاقات بوش پسر)

۹: آموزش پذیر و هر روز در حال به روز شدن هستند

قطر با حجم بیشترین تولید سرانه ناخالص ملی در منطقه

تویوتا/ سونی و برنامه آموزشی پنج ساله پرسنلی

۱: شما و سازمانتان چند مورد از مشخصات نخبگان و جلوبرندگان فروش را دارید؟

۲: شما و سازمانتان جزو کدام دسته از فروشندگان هستید؟ اگر ترکیبی هستید؟



یک نخبه فروش



موسسه  
نواندیشان  
تربوت آفرین  
پیشگام

# سبک‌های متداول فروش:

## فروش مشاوره‌ای



(۱) کشف نیاز آشکار مشتری (پشت دری)

کشف نیاز پنهان مشتری

تمرین: تهیه لیست نیازهای پنهان و آشکار مشتریان

(۲) ایجاد اعتماد در مشتری

تمرین: سه روش جلب اعتماد در مشتری خود

**KIS**

Photo-Me Group

# Unpacking Procedure

~~SYSTEM III~~

DIGITAL KIS system







# سبک‌های متداول فروش:

## فروش رابطه‌ای

(۱) دوستانه باشد

(۲) غیر شخصی / صمیمی باشد

(۳) صادقانه باشد

(۴) اعتماد ساز باشد

(۵) آگاهانه باشد بر اساس MBTI طرف معاین

تمرین: طراحی مدلی برای فروش رابطه‌ای

Relationship  
Selling Skills  
Are A

SALES SKILLS TRACK

Big  
Deal!





موسسه  
نواندیرتانه  
تروت آفرین  
بیستگام

# سبک‌های متداول فروش:



فروش نمایشی:

فروش بفروش و در برو:



# عارضه‌یابی کسب و کار:

کنترل نمایید از ۱۷ مورد در پیش چه میزان در شما و ساختار کار و کسب شما وجود دارد و در هر مورد از ۱ تا ۱۰ به صورت صادقانه امتیاز دهید

جمع کل امتیاز ۱۷۰

اگر در حال ایجاد یک کسب و کار هستید.....؟

امکان پیوستن به دوره نخبگان تا قبل از جلسه ۲





موسسه  
نوابین  
تروت آفرین  
بیت کام

# ۱۷ شاخص اصلی در افزایش فروش، راندمان و بهره وری در بازار ایران



۱ / طبیعت مشتری Nature of customer

الف / بازار هدف Target market

ب / نوع مشتریان Type of customers





موسسه  
نواندیشان  
ترویج آفرین  
بیت کام

# ۱۷ شاخصه اصلی در افزایش فروش، راندمان و بهره وری در بازار ایران



۲ / جنس پیشنهاد **Nature of offer**

داشتن پیشنهاد رد نشدنی

الف / ساده و قابل لمس بودن **Tangible**

ب / نامحسوس و غیر قابل لمس بودن **Intangible**

تمرین: سه پیشنهاد رد نشدنی بنویسید در گروه قرار دهید





سازمان اسناد و کتابخانه ملی  
جمهوری اسلامی ایران

# ۱۷ شاخصه اصلی در افزایش فروش، راندمان و بهره‌وری در بازار ایران

**47% OFF**

## Environment

Loops & One-Shots

Icons: Bird, Deer, Person at door, Cloud with rain, Trees

۳ / محیط فروش

۴ / جغرافیای فروش

۵ / رفتار مشتری





موسسه  
نواندیتان  
تروت آفرین  
بیستگام

# ۱۷ شاخصه اصلی در افزایش فروش، راندمان و بهره وری در بازار ایران

۶ / سلايق (ترجیح) روابط Relationship Preference

۷ / طول چرخه فروش Sales Cycle Length





موسسه  
سازمان اسناد و کتابخانه ملی  
جمهوری اسلامی ایران

# ۱۷ شاخصه اصلی در افزایش فروش، راندمان و بهره‌وری در بازار ایران

۸ / انتظار و امید Perspective

۹ / امور اجرایی و اداری Administrative

الف / افرادی که کار میدانی و عملیاتی می‌کنند

ب / افراد اجرایی







موسسه  
نواندیشان  
ترویج آفرین  
پیشگام

# ۱۷ شاخصه اصلی در افزایش فروش، راندمان و بهره‌وری در بازار ایران

۱۰ / ارتباط موثر Effective Communication

الف: انرژی‌بخش باشید و لبخند بزنید  
ب: آگاهانه صحبت کنید



۱۱ / آموزش پذیر بودن Education Viability





موسسه  
نواندیتان  
تروت آفرین  
بیست کام

۱۷ شاخصه اصلی در افزایش فروش، راندمان

و بهره وری در بازار ایران

Pre sales support

۱۲ / حمایت‌های پیش از فروش



sales support

۱۳ / حمایت‌های بعد از فروش



موسسه  
نوآوری‌تان  
تروت‌آفرین  
بیت‌تکام

# ۱۷ شاخصه اصلی در افزایش فروش، راندمان و بهره‌وری در بازار ایران

Business  
Plan

۱۴ / طراحی مسیر رشد شغلی

تمرین: نوشتن نقشه شغلی دلخواه شما

۱۵ / آفات سازمانی و آموزشی مدیریت

الف / مدرک تحصیلی

ب / باور کاذب و توهم تجربی





موسسه  
نوآریتان  
ترویج آفرین  
بیت کام

# ۱۷ شاخصه اصلی در افزایش فروش، راندمان و بهره وری در بازار ایران

۱۶ / مربی مشاور **coaching mentor**

۱۷ / دارایی نامحسوس سازمانی

**Intangible Assets**

الف / بانک اطلاعات

ب / **برند** ، نام تجاری







# آدرس موفقیت:

بزرگراه توکل - بلوار آرامش - خیابان صبوری  
میدان عمل و اقدام - مجتمع انگیزش - منزل صداقت  
آدرس شکست:  
بزرگراه بدینی - بلوار حقارت - خیابان توهم - میدان شعار -  
بن بست چه کنم - مجتمع یاس - منزل فلاکت



# با یادگیری و تمرین موارد ذکر شده در طی دوره نخبگان

شما تبدیل به یکی از نخبگان کسب و کار در سطح ملی خواهید  
شد و به توانایی خواهید رسید که بدون  
استرس ، نگرانی و فشارهایی که منجر به آسیب های جسمی ،  
روحی و خانوادگی می شود، بتوانید به خوشبختی و سرور ذاتی  
همراه با ثروت فراوان دست یابید

دوست دار شما

بهر روز ریاحی



موسسه  
بنیادین  
ترویج آفرین  
بیت گام

# نواندیشان

# ترویج و تمدن

# می بسوند