



ایجاد شخصیت شکست ناپذیر

در مدیریت کسب و کار و

فروش مدرن

Invincible Personality in Modern Business and Sales Management

گرد آورنده و تنظیم:

بهروز ریاحی

www.iservat.ir



مدیریت و فروش نتیجه و حاصل ۳ شین است

- ۱: شناخت از خود؛ شناخت باورهای ناسازگار و سازگار، رفع خجولی و شخصیت شکست ناپذیر یا شخصیت آهنین در مدیریت و فروش
- ۲: شناخت از کالا و رقبا (خلاقیت)
- ۳: شناخت از مشتری (MBTI، بازاریابی عصبی، نزدیک شدن به مشتری)

ما فروش شما را متحول می‌کنیم

عوامل سازنده شخصیت آهنین در مدیریت

۱: میزان شور و اشتیاق فرد
برای رسیدن
به سطحی برتر
بر مبنای تصویر ذهنی
(انگیزه)





عوامل سازنده شخصیت آهنگین در مدیریت



۲: میزان آموزش پذیری فرد

(فقط حضور در فضای آموزشی نیست)

۳: پایه های شخصیتی فرد بر
مبنای ژنتیک و تربیت خانوادگی

آموزه های اجتماعی S.W.O.t



موسسه
نواندرستان
ترویج آفرین
بیت گام

ضرب المثل ژاپنی

اگر در این جهان فردی
کاری را یک بار انجام داده
باشد طبق قوانین حاکم بر
هستی، هر شخص دیگری
هم می تواند آن را انجام

دهد



عبارت تاکیدی:

موفقیت من نه تنها باعث فقیر شدن کسی نمی شود، بلکه به رفع فقر و محرومیت نیز کمک می کند

(ساخت پایه های باور و شخصیت قوی از درون ناخود آگاه)

Attitude

نگرش

ثروتمند شدن افراد، باعث فقر و محرومیت در جامعه نمی‌شود

بلکه این فریب، دروغ و عدم احترام به حقوق دیگران است که موجب
تخریب، عقب ماندگی، فقر و محرومیت در اجتماع می‌شود



شخصیت آهنین و رفع خجولی
مثل
بدنسازی برای کشتی‌گیر است





موسسه
نواندرستان
ترویج آفرین
بهره‌گام

ساختار شخصیتی نخبگان کسب و کار { شکست ناپذیران مدیریت }



شخصیت شکست ناپذیر
فروتن
رفع خجولی
بدن سازی نخبگان کسب و کار





ساختار شخصیتی نخبگان کسب و کار { شکست ناپذیران مدیریت }

از ۱۶ آیتمی که مطرح می شود به خود از ۰ تا ۱۰ امتیاز دهید

از ۱۵۵ تا ۱۶۰ خوب

از ۱۴۸ تا ۱۵۵ قابل قبول کمی تلاش

از ۱۲۰ تا ۱۴۸ قابل قبول نیاز به بهبود

از ۸۰ تا ۱۲۰ نیاز به تلاش زیاد و تمرین

از ۸۰ به پایین نیاز به تلاش زیاد و تمرین زیاد





ساختار شخصیتی نخبگان کسب و کار { شکست ناپذیران مدیریت }



۱/ بسیار هدفمند است و بدون

داشتن هدف

هیچ کاری انجام نمی دهد

(قطب نمای موفقیت)

حتی کارفرماها و کارآفرین ها



ساختار شخصیتی نخبگان کسب و کار { شکست ناپذیران مدیریت }

ویژگی های هدف صحیح

۱: مکتوب؟

۲: زمان بندی شده؟

۳: جاه طلبانه و هماهنگ با...؟ **MBTI**

۴: برکت پذیر بودن هدف؟

۵: داشتن چرایی درست در ناخودآگاه؟





ساختار شخصیتی نخبگان کسب و کار { شکست ناپذیران مدیریت }



۲ / بسیار صادق ، درستکار
و خیر خواه است؟

(دروغ زایده ترس است)

ساختار شخصیتی نخبگان کسب و کار { شکست ناپذیران مدیریت }

۳ / بسیار جاه طلبی مثبت دارد
بر اساس تصویر ذهنی

۱۰۵ هزار کارمند

در ۲۶۰۰ شعبه

با درآمدی بالغ بر ۸

میلیارد دلار در سال ۲۰۰۸





موسسه
نواندیشان
ترویج آفرین
بیت گام

ساختار شخصیتی نخبگان کسب و کار { شکست ناپذیران مدیریت }

۴ / بسیار متکی به نفس است و عشق و احترام به خود دارد



خوراک خوب

خواب کافی

ورزش مناسب

لباس خوب

پیشگیری پزشکی (پیشگیری لازم)

تفریح خوب و مناسب



موسسه
نواندیرستان
ترویج آفرین
بیت گام

ساختار شخصیتی نخبگان کسب و کار { شکست ناپذیران مدیریت }

۵ / بسیار همراه، همدل و سازش پذیر است و به
مشتریان خود توجه خاص و ویژه دارد

(پاسخگویی به اعتراضات، انتقادات و مدیریت مشتریان عصبانی)







موسسه
نوآوران
تربیت آفرین
پیداگام

ساختار شخصیتی نخبگان کسب و کار {ثکست ناپذیران مدیریت}



۶ / بسیار مسئولیت پذیر است و خودش را
محور اصلی زندگی و حل مسائل آن می داند

(قدرت حل مسئله در انسان توسعه یافته)

حذف سوم شخص غایب

فقط یک دسته از افراد مسئله ندارند



موسسه
نواندرستان
ترویج آفرین
بیت گام

ساختار شخصیتی نخبگان کسب و کار { شکست ناپذیران مدیریت }

۷ / بسیار با اراده است

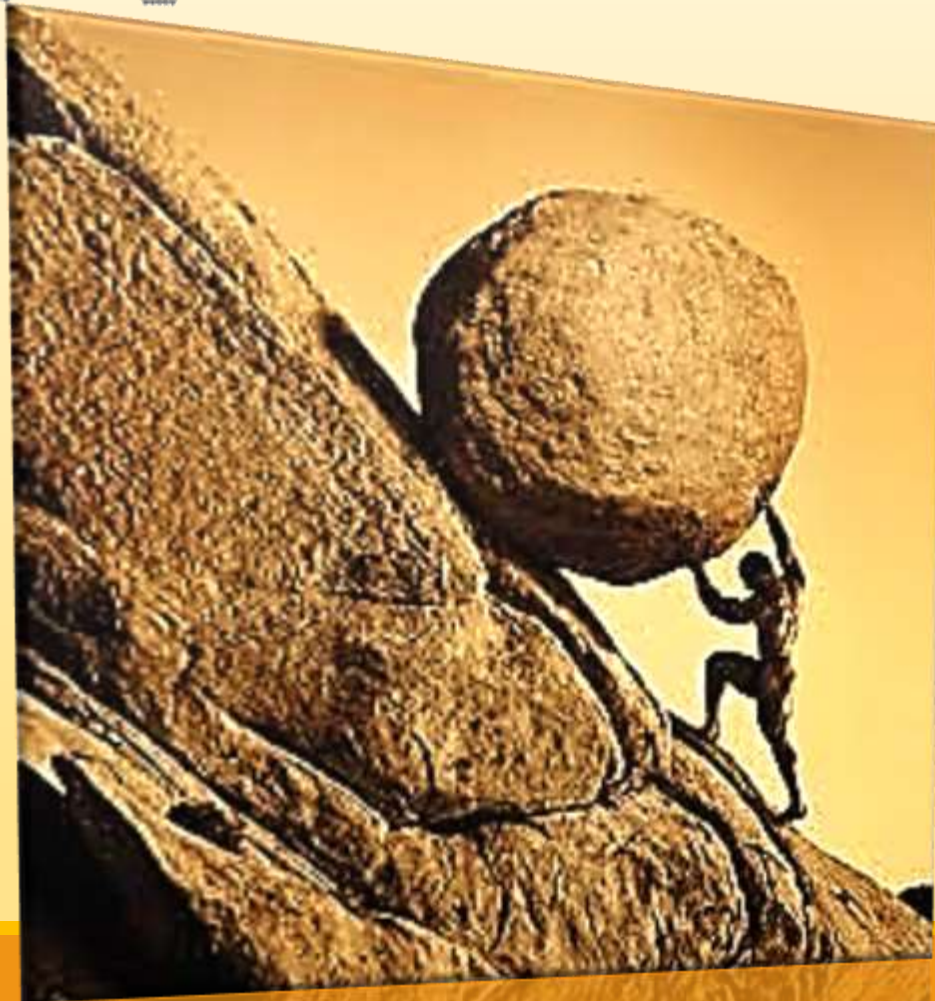
تعریف اراده :

انجام اموری که به نفع ما می باشد؟ اما

دلخواه ما نیست

انجام پیوسته کارهایی که مطابق میل

ما نیستند





ساختار شخصیتی نخبگان کسب و کار { شکست ناپذیران مدیریت }

۸ / بسیار مصمم و سخت کوش است



۱ تماس موفق ----- « ۱٪

۲ تماس موفق ----- « ۳٪

۳ تماس موفق ----- « ۱۰٪

۴ تماس موفق ----- « ۲۰٪

۵ تماس موفق ----- « ۶۰٪

۶ تماس موفق ----- « ۷۵٪

۷ تماس موفق ----- « ۸۵٪



موسسه
نواندیشان
ترویج آفرین
بیت گام

ساختار شخصیتی نخبگان کسب و کار { شکست ناپذیران مدیریت }

۹ / بسیار آموزش پذیر است و آموزش را سرمایه گذاری
می داند





موسسه
نواندرستان
ترویج آفرین
بیت گام

ساختار شخصیتی نخبگان کسب و کار { شکست ناپذیران مدیریت }

۱۰ / بسیار پر انرژی و سلامت است و به سلامت
وجود خود اهمیت ویژه می دهد



ساختار شخصیتی نخبگان کسب و کار { شکست ناپذیران مدیریت }

۱۱ / بسیار دوست داشتنی هستند

و مهارت ایجاد ارتباط مؤثر را به خوبی می داند





موسسه
نواندرستان
ترویج آفرین
بیت گام

ساختار شخصیتی نخبگان کسب و کار { شکست ناپذیران مدیریت }



۱۲ / بسیار به خود
شرکت
و محصولاتشان
باور و ایمان دارند

ساختار شخصیتی نخبگان کسب و کار { شکست ناپذیران مدیریت }

۱۳ / بسیار سریع العمل هستند و فاصله آنچه که
می آموزند تا که آن را به اجرا درآورند بسیار کم است



ساختار شخصیتی نخبگان کسب و کار { شکست ناپذیران مدیریت }

۱۴ / بسیار شکر گزار و قدردان است

برای چه چیزهایی باید
شکر گزار بود؟



موسسه
نواندیشان
ترویج آفرین
بیت گام





موسسه
نواندرستان
ترویج آفرین
پدیده گام

ساختار شخصیتی نخبگان کسب و کار { شکست ناپذیران مدیریت }

۱۵ / بسیار خوش لحن و خوش کلام است

و از قدرت و نفوذ کلام در جهت اهدافش بهره می برد



(زودفود، سلام)



موسسه
نواندرستان
تربیت‌افزاین

ساختار شخصیتی نخبگان کسب و کار { شکست ناپذیران مدیریت }

عاطفی
affective

OR

effective
تاثیرگذار

۱۶ / بسیار بر محیط بیرونی
تاثیرگذار است

و

منشأ اثر بودن برایش اولویت
ویژه است

تصویر ذهنی چیست؟

شناخت هر فرد از خود بر مبنای باورهای فردی
افکار، احساسات، رفتارها و واکنش های
محیطی است

نیست و ش باشد خیال اندر روان
تو جهانی؛ بر خیالی بین روان

لطفاً نمره خود را جمع بزنید





موسسه
نواندستان
ترویج آفرین
پیداگام

موتورهای محرک وجود انسان در تصویر ذهنی

Pain {push > mind > run} pleasure

۱: درد

۲: لذت





تصویر ذهنی و باورهای فردی:

موسسه
مطالعات
آفرین
گام



من وقتی دوست‌داشتنی هستم که.....

سرعت رشد من پایین است چون.....

من وقتی موفق می‌شوم که.....

من نمی‌توانم چون.....

این خود ما هستیم که برمبنای تصویرذهنی که از خود و توانمندی‌های خود و

امکانات خود داریم باعث می‌شویم که خواسته‌ها و اهدافمان منوط شود

به وقتی که.....

تصویر ذهنی بر مبنای هرم مازلو



موسسه
نواندرستان
ترویج آفرین
پدیده گام



پیش نیاز رشد کیفی و کمی
تمام سطوح زندگی در
داشتن تصویر ذهنی مناسب و
سالم با توجه به اهداف
شخصی در سطحی از هرم
نیازسنجی انسانی است

چگونه تصویر ذهنی خود را می توانیم بهبود بخشیم؟

۱: شناخت تابوها یا محرّمات:

مجموعه‌ای از اعمال، رفتار و افکار که ما بر خود
حرام و ممنوع می دانیم

تابوها به عقیده فروید، قدیمی ترین و کهن ترین
مجموعه قوانین بشری اند

پنج تابوی حاکم بر زندگی خود را بنویسید

روانشناسی تصویر ذهنی

سازگسرونیات، علم کنش‌های ذهن



دکتر ماکسول مالتز

ماکسول مالتز





چگونه تصویر ذهنی خود را می توانیم بهبود بخشیم؟



۲: شناخت باورهای غلط و بازدارنده:

مقام

پول

شهرت ...

داشتن ماشین لوکس

چگونه تصویر ذهنی خود را می توانیم

بهبود بخشیم ؟

۳: عشق و احترام به خود SELF RESPECT

آراسته بودن

ورزش کردن

غذای خوب و سالم خوردن

بستن کمر بند ایمنی و کلاه ایمنی

عشق ورزی و احترام به طبیعت

انتخاب آگاهانه دوستان و جامعه نزدیک به خود



موسسه
نواندرستان
تربیت آفرین
پدیده گام





تفاوت های عمده خودخواهی با عشق و احترام به خود:

خودخواهی

عشق و احترام به خود

- ۱: خودخواه نیازمند به توجه و تأیید دیگران است
- ۲: دیگران برایش اهمیت ندارند و افراد را ابزاری می بیند
- ۳: در کارهایش اجبار هست نه اختیار
- ۴: سود و زیان برایش مهم نیست باید به خواسته اش
- ۱: فرصت می کند از خودش بیرون بیاید و به دیگران توجه می کند
- ۲: به روابطش اهمیت می دهد و آنها را مدیریت می کند و بهبود می بخشد
- ۳: کارهایش را با عشق و اختیار و بی منت انجام می دهد
- ۴: نتیجه برایش اهمیت ندارد و سازش پذیر است



چهار عین وجودی:

۱: عناد به خود **Self Hate**

عبور از چراغ راهنمایی

ورزش نکردن / خودشیفتگی / تنبلی

بد اخلاقی با اطرافیان

دروغ گفتن / سهل انگاری / بی خیالی

فکر منفی کردن /





چهار عین وجودی:

۲: عادات:

۳: علایق:

۴: عقاید:

دلم می خواهد به همه عقاید احترام
بگذارم ، ولی احترام به بعضی از
عقاید توهین به شعور خودم محسوب
می شود ، پس در بهترین حالت
تحمّلشان می کنم و هیچ نمی گویم
" آنتونی هاپکینز "



جهت رسیدن به تصویر ذهنی مناسب و شخصیتی قوی نخبگان کسب و کار

۱: جهت فروش و ارائه خدمت و کالا حتماً بهترین های ممکن را تهیه و عرضه می کنند

۲: حتماً به کالا و خدمت خود اطمینان و ایمان دارند

۳: این مهارت را دارند که به مشتری هیچان داشتن و خرید کالا و خدمت را انتقال دهند

۴: با مشتری ارتباطی صمیمی و با سطحی از انرژی مثبت برقرار می کند که مشتری

نمی داند چرا ولی به ایشان اطمینان می کند و از این ارتباط حس خوبی دارد

۵: در راستای مهارت های مرتبط با حرفه خود حداقل

روزی ۳۰ دقیقه مطالعه می کنند

(تیز کردن تبر وجودی)



موسسه
نواندیشان
ترویج آفرین
تجارت





جهت رسیدن به تصویر ذهنی مناسب و شخصیتی قوی نخبگان کسب و کار

در پایان هر روز و هر جلسه؟

روند عملکرد خود را بررسی می کنند و بدون شماتت خود، اشتباهات

خود را پیدا می کند

سوال طلایی

چه بهتر بود می کردم، چه بهتر بود می گفتم؟



چه بهتر بود می کردم، چه بهتر بود می گفتم؟

تجربه گران ترین دستاورد بشری در این جهان است
با این روش ما نخبگان ثروت آفرین کسب و کار عملکرد خود را تحلیل کرده و
هر روز راه حل جدیدی برای تمام مسائل پیش روی خود خواهیم یافت
و با بررسی، تعمق، یادداشت برداری و مرور
آن‌ها را از خودآگاه خود به ناخودآگاه ذهنمان می فرستیم
این روند به ما اعتماد بنفسی قوی و شخصیتی شکست ناپذیر در طول زمان خواهد
بخشید

تمرین: حداقل هفت مورد از تجارب گذشته خود را در این مورد بنویسید



نقش هدف در شخصیت شکست ناپذیر

هدف فانوس دریایی اقیانوس موفقیت است

به صورت غیرارادی، کوتاه‌ترین راه ممکن را می‌پیمایید؟

برای حل هر مسئله‌ای راه حلی می‌یابید

به فشارها و مقاومت‌های بیرونی در جهت اوج گرفتن و بالاتر

رفتن و تجربه اندوزی می‌نگرد

شخص هدفمند عمیقاً باور دارد که دریا همیشه طوفانی نخواهد



موارد ضروری برای رسیدن به هدفی قوی و پیش برنده:

- ۱: اهداف درآمد سالانه و چرایی آنها
- ۲: میزان فروش سالانه ضروری (جهت رسیدن به هدف)
- ۳: اهداف درآمد ماهانه (با توجه به واقعیات اجتماعی)
- ۴: میزان فروش ماهانه مورد نیاز
- ۵: اهداف درآمد هفتگی و چرایی آنها
- ۶: میزان فروش هفتگی مورد نیاز
- ۷: اهداف درآمد روزانه و چرایی آنها
- ۸: میزان فروش روزانه
- ۹: تعداد مراجعات روزانه

**ITEMS WE
HAVE IMMEDIATE
NEED FOR**

ویژگی نخبگان شکست‌ناپذیر کسب و کار:



۱: انجام تمام امور روزانه از روی برنامه قبلی

۲: ایستگاه‌های فروش را از قبل شناسایی کرده

۳: ایمان به برنده بودن مادرزادی خود دارند

۴: جذب تمام راه‌حلها و کلید تمام

قفل‌های بسته از طریق ناخودآگاه

قانون اثر انتظار (پیگمیلین)



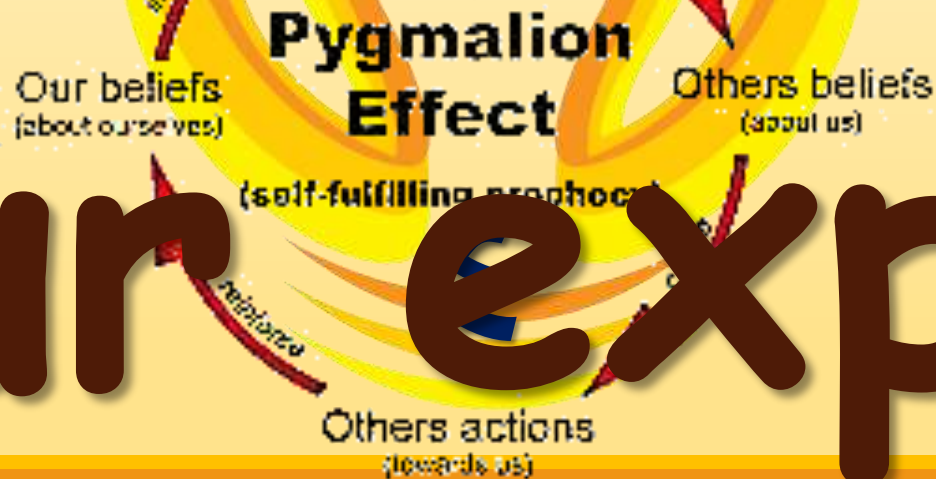
موسسه
نواندیشان
تربیتی
آفرین
پدیا

شما دقیقاً همانی را دریافت خواهید کرد که خواسته‌اید و انتظارش را

می‌کشیدید " اگر قوانین را کامل رعایت کنید "

You will get

your expect





ایستگاه های فروش و بررسی جزئیات:

۱: ایستگاه مزایا: شناخت کامل مزایای کالا یا خدمت

۲: ایستگاه نقص ها: شناخت دقیق تمام نقاط ضعف کالا یا خدمت خود
در مقیاس با رقبا

۳: ایستگاه بهبود: شناخت کامل میزان اثرگذاری کالا یا خدمت در
فرآیند بهبود زندگی اجتماعی، اقتصادی، خانوادگی و...

۴: ایستگاه اعتماد: شناخت راه های جلب اعتماد مشتری

۵: ایستگاه برتری رقبا: شناخت کامل نقاط برتری رقبا





ایستگاه های فروش و بررسی جزئیات:

۶: ایستگاه نقاط ضعف رقبا: شناخت کامل نقاط ضعف رقبا و تحلیل آن

۷: ایستگاه قیمت: توان توجیه منطقی اختلاف قیمت؟

(برای مشتری همیشه گران است)

داشتن طرح و برنامه پاسخ گویی از پیش طراحی شده

تمرین : یافتن ایستگاه های فوق و ثبت آنها در کار خود

نکته مهم :

اگر فرآیند بررسی ایستگاه‌ها و طراحی
پاسخگویی را بروز رسانی نکنید
بعد از چند بار شکست در فرآیند مدیریت
به سطحی پایین تر از قبل سقوط خواهید
کرد





موسسه
نواندیشان
ترویج آفرین
بیت گام

نواندیشان

ترویج آفرین بیت گام