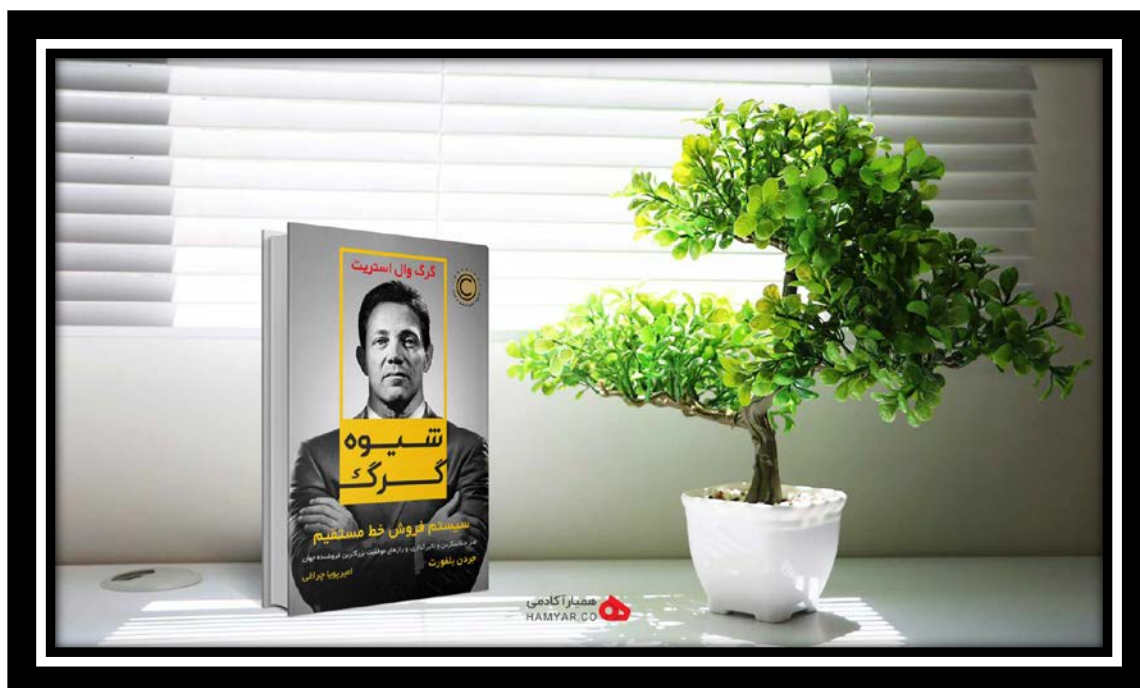


شیوه گرگ

در حوزه بازاریابی کتاب‌های خوب بسیاری وجود دارد که سعی دارند تکنیک‌های مختلف فروش را به شما بیاموزند. اما کتاب شیوه گرگ تجربیات واقعی جردن بلفورت است که او را با نام گرگ وال استریت نیز می‌شناسند. فردی که توانست با تکنیک‌های فروش خود، تیم خود را رهبری کند و به ثروتی بسیار زیاد دست پیدا کند. بلفورت در این کتاب به بیان تجربیات و تکنیک‌های خود می‌پردازد.



کتاب شیوه گرگ یکی از کتاب‌های تاثیرگذار در حوزه فروش و بازاریابی است که توسط جردن بلفورت نوشته شده است. جردن بلفورت که به گرگ وال استریت معروف است و با فیلم معروف «گرگ وال استریت» به شهرت جهانی رسید، در این کتاب، از تمامی رازهای فروش خود و تیم خود صحبت می‌کند. او تا قبل از نوشتن این کتاب، آموزش‌های خود را با برگزاری کلاس‌هایی به فروش می‌رساند که در این کتاب تمامی آن‌ها آورده شده است. در ادامه خلاصه‌ای از این کتاب را می‌توانید بخوانید.

سه اصل در «خط مستقیم متقاعدسازی»

جردن بلفورت معتقد است که مهمترین عامل در فروش، حفظ کنترل در تعامل کردن است. به همین دلیل او اصطلاح خط مستقیم را بیان کرد زیرا باید چشم‌انداز را به فروش تبدیل کرد. جردن بلفورت سه اصل مهم متقاعدسازی را اینگونه بیان می‌کند:

- توافق کردن را به سرعت توسعه دهید.
- ابتکار عمل را بدست بگیرید.
- تعامل را کنترل کنید.

کنترل کردن تعامل بدین معنی است که بدون آنکه توافق شکسته شود، بتوانید چشم‌انداز را به سمت خط مستقیم فروش هدایت کنید.

متقاعدسازی یعنی دادن قدرت اختیار به مردم.

هنر پیش‌بینی کردن

پیش‌بینی کردن به معنای پیدا کردن افرادی است که به چیزی علاقمند هستند و شما بدون هدر دادن وقت باید آن‌ها را متقاعد سازید و همچنین پیدا کردن افرادی است که تنها وقت شما را هدر می‌دهند و خریدی هم انجام نمی‌دهند. همانطور که در حال توافق کردن هستید، به سرعت بر روی توصیف کردن و متقاعدسازی نیز کار کنید و مانند یک فیلمنامه از قبل نوشته شده پیش بروید. بلفورد توصیه می‌کند که اگر می‌خواهید به یک فروش سالیانه برسید، به عقب برگردید و ببینید که روزانه باید چقدر فروش داشته باشید تا به هدف سالیانه برسید.

چشم‌اندازها را به خوبی توصیف کنید

مردم به اهداف شما نمی‌پردازند و درباره آن صحبتی نمی‌کنند اما به خوبی می‌توانند چشم‌اندازها را درک کنند و به همین دلیل بلفورد در کتاب شیوه‌گرگ بسیار تاکید می‌کند که دلیل فروش خود را پیدا کنید. شما باید بتوانید به خوبی به توصیف چشم‌اندازها بپردازید و برای این کار نیز باید دلیل این کار خود را پیدا کنید. بلفورد همچنین می‌گوید که اگر در حال متقاعدسازی یک خانم هستید به طور کامل در روبروی او قرار بگیرید و اگر در حال متقاعد کردن یک آقا هستید، به صورت زاویه‌دار در برابر او قرار بگیرید.

برنامه‌نویسی زبان شناسی عصبی (NLP)

جردن بلفورت در طول کتاب شیوه‌گرگ درباره میزان اهمیت برنامه‌نویسی زبان شناسی عصبی (NLP) صحبت می‌کند. NLP روشی است که با کمک آن می‌توانیم به مدیریت وضعیت بدن خود بپردازیم تا به نتیجه‌ای که می‌خواهیم برسیم. اگر احساس افسردگی می‌کنید و به زبان بدن خود نیز توجه می‌کنید، باید به روشی خاص رفتار کنید. اینجاست که NLP وارد می‌شود که با مدیریت وضعیت شما، در نتایج تفاوت ایجاد می‌کند. به عنوان مثال هر زمان که احساس افسردگی کردید سعی کنید به صورت قائم روی پاهای خود ایستاده و صدای خود را بالا ببرید و روی چیزهای مثبتی که در زندگی شما اتفاق افتاده است تمرکز کنید و لبخند بزنید. این یکی از ویژگی‌های بارز تکنیک‌های فروش جردن بلفورت است.

بلفورت حوزه کاری خود را به گونه‌ای مدیریت می‌کند که در حد مطلوب باشد. او هر موقع وارد جلسه‌ای می‌شود، خوشبین، پر انرژی و مثبت اندیش است. این یک تکنیک قدرتمند در حفظ کنترل در فروش است.

به یک فرد با نفوذ بالا تبدیل شوید

بلفورت در کتاب شیوه‌گرگ به یک تکنیک بسیار حرفه‌ای اشاره می‌کند و آن چیزی نیست جز احترام گذاشتن به مشتری. بلفورت می‌گوید که اگر مشتری شما قادر به خرید آن محصول نیست و یا محصول برای آن مناسب نیست، به او احترام بگذارید. اما نباید همیشه نیز با این ذهنیت فکر کنید. اگر مشتری محصول شما را دوست ندارد ولی احساس می‌کند که محصول برای او مناسب است، تا زمانی که او را به منطقه متقاعدسازی نکشانید، به عقب بازنگردید. سعی کنید تا می‌توانید با مشتری خود صحبت کنید و به او قدرت انتخاب از بین گزینه‌ها را بدهید.

درباره جردن بلفورت نویسنده کتاب شیوه‌گرگ

جردن بلفورت در سال ۱۹۶۲ در نیویورک به دنیا آمد. او که در دهه ۸۰ میلادی در زمینه تجارت گوشت و غذاهای دریایی فعالیت می‌کرد، در همان سنین جوانی متوجه استعداد ذاتی خود در فروشندگی شد. بلفورت پس از انحلال آن کارخانه، از سال ۱۹۸۷ شروع به فروش سهام کرد و تا دو سال بعد موفق شد شرکت دلالی سهام خودش را تاسیس کند. بلفورت برای اولین بار در سال ۲۰۰۹ خاطراتش را در قالب یک کتاب به نام «گرگ وال استریت» و سال بعد «دستگیری گرگ وال استریت» منتشر کرد.