



«اگر موفق شدید و به هدفتان دست یافتید، از خود پرسید چرا؟ و دوباره آن کار را انجام دهید. اگر شکست خوردید، از خود پرسید چرا؟ و از این تجربه درسی بیاموزید.»  
دیل گارنگی



### دوست عزیز:

بیشتر اوقات در فروش، شما با نوسانات زیادی روبرو می شوید. اما زمانی که فروشتان به اندازه ای که انتظار دارید نیست، به جای اینکه عصبی شوید و کنترل خود را از دست بدهید، دلایل را تحلیل کنید. از خود پرسید: چرا این وضعیت پیش آمده است؟ تحلیل کنید و پیدا کنید چرا کوشش های شما بی اثر یا کم اثر مانده است؟ سپس تدابیری را که پیش بینی کرده اید را به کار بگیرید. به طور مثال موارد زیر را در نظر بگیرید و اقدام کنید:



- با تصمیم گیرندگان و افراد کلیدی تماس بگیرید.
- ایجاد اعتبار کنید.
- اطلاعات مشتریان خود را سازماندهی کنید.
- تنها مذاکره را که منافع طرفین را تضمین می کند را در پیش بگیرید.
- تا جایی که ممکن است مشتریان و پروژه ها را پیگیری کنید.



## آموزش فروش و مدیریت فروش

«چهار روش و تنها چهار روش که ما با دنیای اطراف ارتباط برقرار می‌کنیم. ما از این چهار راه است که می‌توانیم دنیای اطراف خود را ارزیابی و طبقه بندی کنیم: چه می‌کنیم؟ چگونه می‌نگریم؟ چه می‌گوییم؟ و اینکه چگونه می‌گوییم؟» دلیل کارنگی

تعجیبی ندارد اگر فروش‌های موفق تنها توسط فروشندگان حرفه‌ای و استثنایی صورت پذیرد. بیشتر موارد موفقیت کسب و کارها مدیون تلاش فروشندگان منحصر به‌فردشان می‌باشد. استثنایی و موفق بودن و خلق پیروزی لزوماً نباید در دست افراد محدود و خاص باشد. این چیزی است که هر فرد حرفه‌ای می‌تواند آن را از طریق برنامه‌های آموزشی فروش بیاموزد. این آموزش‌ها، از طریق بهبود نوع ارتباط فرد با خودش و دنیای اطرافش، فروش ماهرانه و بستن قرارداد را سهل و آسان خواهد ساخت.

دوره آموزشی روانی فروش و دوره‌های پیشنهادی «مکتب کمال» هر آنچه که انجام می‌دهید را بهبود می‌بخشد؛ چگونه به نظر می‌رسید، و اینکه چه می‌گویید و چگونه می‌گویید. هرگونه اقدام مطمئن از طرف شما نیازمند تجربه کافی می‌باشد، پیش از که تنها اقدامی واکنش‌گونه نشان دهید. آگاهی یافتن از روش‌های مؤثری که توسط افراد حرفه‌ای و با تجربه مطرح می‌شود و به‌کار گرفتن و تطبیق آنها، می‌تواند جای خالی تجربه را پر نماید. هرگز نقش ارزشمند «اثر برخورد اول» را دست‌کم نگیرید و آن را بعهده اتفاق و شانس نگذارید. چگونه کنترل وضعیت ظاهر خود را زیرکانه در جهت نمایش اطمینان به خود، اقتدار و اعتماد به نفس در دست بگیرید. یک ارتباط شفاف و درک کافی برای فروش و عقد قرارداد، امری اساسی و کلیدی است. بیاموزید چگونه به مشتریان خود گوش دهید تا به نیازها و علایق خاص آنها پی ببرید، تا بتوانید بهتر به او خدمت کنید. برنامه‌های آموزش فروش ما می‌تواند مهارت‌های بیانی و توانایی ارتباطی شما را که بر خورده‌های فردی، سخنرانی در جمع و بحث‌های گروهی را در بر می‌گیرد را افزایش دهد.

آموزش‌های حرفه‌ای مکتب کمال، نه تنها آموزش مدیریت فروش بلکه تقویت منش رهبری را نیز پوشش می‌دهد. آموزش‌های ما تمام ابزارها و تجربیاتی را که موجب رشد چند چندان شخصیت یک فروشنده حرفه‌ای می‌شود را برای شما فراهم می‌سازد.



"خودت را دوست مدار و کمک کن تا دیگران نیز خود را بیشتر دوست بدارند"



**چه می شد اگر:**

می توانستید دست کم سالی یک میلیارد تومان بفروشید؟

**چه می شد اگر:**

می توانستید یکی از محبوب ترین فروشندگان ایران شوید؟

**چه می شد اگر:**

یکی از ثروتمندترین فروشندگان ایران می شدید؟

**چه می شد اگر:**

همه شرکتها با بهترین پیشنهادات به دنبال جذب شما بودند؟

**تجسم کنید،** تنها یک لحظه تجسم کنید که:

شما یکی از نوابغ فروش ایران هستید.

**تجسم کنید،**

شرکت های موفق داخلی و خارجی در پی جذب شما بعنوان یک نابغه فروش هستند.

تجسم کنید و به آن دست پیدا کنید. همین الان اقدام کنید و سرنوشت خود، آیندگان و کشورتان را به گونه ای خیره کننده تغییر دهید.

**شما به خوبی می دانید**

«هر آنچه را که شما بتوانید در ذهن خود تجسم کنید، قادر خواهید بود که به آن دست پیدا کنید.»

شما می توانید به سرعت تبدیل به یک نابغه فروش شوید، چون به سرعت توانستید هر آنچه را که یک نابغه فروش را لازم دارد را در ذهن خود تجسم کنید.

یک نابغه فروش در شرایط کنونی قادر است به راحتی حداقل برای سال اول، یک میلیارد تومان با حداقل ۵٪ پورسانت بفروشد.

یک نابغه فروش به راحتی با هر کس که بخواهد رابطه دوستانه و مثبت برقرار می کند. شرکتها، مشتریان و مردم او را دوست دارند.

یک نابغه فروش هرگز مشکلی به نام درآمد نخواهد داشت. پول، احترام، خدمت و کمک به اقتصاد کشور از جمله خدمات یک نابغه فروش است.

یک نابغه فروش فردی است با اراده و اهل عمل و فردی است محترم، موفق و دوست داشتنی که همه به دنبال او هستند.



چگونه؟

شما می توانید یک نابغه فروش شوید.

«نبوغ یعنی ۳٪ استعداد و هوشمندی و ۹۷٪ در صد کوشش و پی گیری.» توماس ادیسون

با ثبت نام در دوره های یکساله «نوابغ فروش» مکتب کمال، شما به سرعت تبدیل به یک نابغه فروش خواهید شد. با پیگیری آموزش ها و اجرای تمرینات، «شما به این نتیجه می رسید که یک نابغه کشف نشده بودید.»



«سخت ترین کار برای بشر، ناموفق بودن و آسان ترین کار برایش موفق بودن است. پس زندگی را برای خود آسان کنید و موفق باشید، چون شما برای موفقیت ساخته شده اید.»

محمود معظمی

تر

ما اعتقاد داریم موفقیت در زندگی برای شما می بایست بسیار آسان تر و خوش آیند باشد.

با ثبت نام در دوره های آموزشی مکتب کمال، خودتان به این نتیجه حیرت انگیز می رسید که، موفقیت، شادمانی، ثروت و محبوبیت بسیار آسان است، آسان تر از آنچه پیش از این فکر می کردید.

پیشینه محمود معظمی و تجربیات علمی و نحوه زندگی و کارهایی که در داخل و خارج از کشور به انجام رسانده است، از او یک فرد استثنایی برای آموزش و پرورش نوابغ فروش ساخته است.

او معتقد است که «نابغه فروش» بودن یک «شدن» است و نه تنها یک آموزش. به همین دلیل در این دوره یکساله که از شما یک نابغه فروش می سازد، نه تنها مجموعه ای از مهارت های مورد نیاز به شما آموزش داده می شود، بلکه با تمرینات و پیگیری های سازمان یافته شما تشویق می شوید که تمام آنها را به تدریج و به طرز خوش آیندی در زندگی روزمره خود به کار بگیرید.

شما تنها آموزش نمی گیرید، بلکه با این آموزش ها زندگی می کنید و به همین دلیل است که وی معتقد است در پایان این دوره: «شما یک نابغه فروش می شوید»

و این تنها خواسته «محمود معظمی» از برپایی این دوره فوق العاده و استثنایی است. وی معتقد است با برپایی این دوره، یکی از حلقه های گم شده اقتصاد ایران یعنی «فروش حرفه ای» به این زنجیره باز خواهد گشت.





یکی از دلایل بزرگ و عمده موفقیت‌های اقتصادی ایالات متحده آمریکا و پیشی گرفتن از سایر کشورهای صنعتی، توجه خاص این کشور به «نیازهای مشتریان» و «آموزش فروش حرفه‌ای» است.

«آینده از آن کسانی است که بتوانند هنر متقاعد کردن را بیاموزند و بتوانند خود و توانایی‌هایشان را معرفی کنند.»  
محمود معظمی

به همین دلیل وی حتی در تربیت فرزندانش، این هنر را جدی گرفته است و به آنها آموزش داده است.

وی معتقد است، تلاش پدران و مادران و خیلی از انسانها برای مدرک گرفتن‌های پی در پی بیهوده است. چرا که جهان تنها به کسانی پاسخ مثبت می‌دهد که هنر زندگی کردن را آموخته باشند. هنری که متأسفانه اگر نگوییم در هیچ، در کمتر موسسه آموزشی به فرزندان ما آموزش داده می‌شود.

چرا که اکثر مدرسان که خود در پیچ‌وخم زندگی‌شان مانده‌اند، چگونه می‌توانند به شاگردان خود هنر زندگی و موفقیت را بیاموزند.

پیشنهاد ما این است: در این دوره یکساله فوق‌العاده و استثنایی شرکت کنید و به چشم خود ببینید که چگونه از کسانی که چهار سال با هزینه‌های هنگفت مدرک کارشناسی می‌گیرند، پیش خواهید افتاد.

پیشی گرفتن نه تنها در ثروت و درآمد، که امروزه بسیار مهم شده است، بلکه در روابط اجتماعی، شغل خوب و مناسب یافتن، محبوبیت و موفقیت‌های روز افزون.

برگزیده‌ای از عناوین مطالب آموزشی و روش‌های انتقال مطالب:

۱. هدف: (هدف‌گذاری، برنامه‌ریزی و پیگیری به اجرا در آوردن آن اهداف)
۲. موفقیت (چرا یک نابغه فروش می‌تواند «همیشه موفق» باشد؟)
۳. مدیریت زمان کاربردی در هزاره سوم (نقش زمان برای یک نابغه فروش)
۴. روان‌شناسی فروش I (مشکلات فروش کدامند؟)
۵. فن بیان و انتقال مفاهیم مؤثر (بهبود بخشیدن به صدا و بیان کلمات به طور مؤثر)
۶. انتقادپذیری و نقش آن در فروش (چگونه انتقادپذیری خود را تا حد یک نابغه فروش افزایش دهیم؟)
۷. آشنایی با مفاهیم IT در هزاره سوم (نقش ارتباطات الکترونیکی در فروش و بهره‌گیری از آنها به نفع خود)
۸. روان‌شناسی کاربردی عمومی (چگونه می‌توان خود و دیگران را بهتر شناخت؟)
۹. روان‌شناسی فروش II (چرا اعتراضات را باید جدی گرفت و پاسخ گفت؟)
۱۰. قدرت نفوذ در فرد مقابل (نواخ فروش چگونه از عوامل مؤثر در نفوذ در دیگران بهره می‌گیرند؟)
۱۱. روان‌شناسی شادی و ثروت (چگونه در هر شرایطی و با هر درآمدی می‌توان ثروتمند شد؟)
۱۲. روان‌شناسی فروش III (۲۰+۱ روش برای اتمام فروش کدامند؟)
۱۳. آموزش‌های تکمیلی (طرز پوشش، طرز راه رفتن، نامه نگاری مؤثر و... یک نابغه فروش)



و صدها نکته دیگر که از دهها نابغه فروش دیگر در این دوره منحصر به فرد خواهید آموخت و فرصتهایی که خواهید یافت تا از موفقیت‌های خود برای دیگران بیان کنید.

شما چهار کارگاه سه تا پنج روزه را طی یکسال خواهید گذراند، کارگاه هایی که در محیط‌هایی طبیعی و شاد و زیبا برگزار می گردند. محیطی که در آن با دوستانی که شما را در راه رسیدن به موفقیت یاری خواهند داد آشنا خواهید شد



همین حالا اقدام کنید و تا فرصت باقی است ثبت نام کنید.

ظرفیت برای سال اول محدود است. شما می‌توانید فارغ تحصیل دوره اول «نواخ فروش» باشید. فرصتی که دیگر تکرار نخواهد شد.

شما می‌توانید جزء اولین کسانی باشید که فروش علمی و مؤثر در کشور را پیاده‌سازی می‌کنید و موجب رشد و ارتقاء اقتصاد آن می‌شوید.

پس از گذراندن موفقیت‌آمیز این دوره یکساله به شما گواهی معتبر با شرایط ویژه داده خواهد شد.

