



لازم نیست که چیز زیادی برای شروع داشته باشید،
اما باید شروع کنید که چیزهای زیادی داشته باشید.

زیگ زیگلار

اسرار فروش زیگ زیگلار، جملات انگیزشی و کتاب ها

تیم تحریریه اقیانوس آبی

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به [اکیانوس آبی](#) سر بزنید.

يکي از برجسته ترين افراد در زمينه فروش همچنين سخنرانان ارزشي فردي امريکايي است به نام **زيگ زيگلار** که چندين کتاب نيز نوشته است. زيگ زيگلار را يکي از اسطوره هاي فروش در تمام طول تاريخ عنوان مي کنند که در بحث **افزايش فروش**، تکنیک ها و توصيه هاي بسياري را دارد.

زيگلار تا به امروز ۳۰ کتاب نوشته است و جالب است بدانيد که اولين کتاب او با عنوان «در اوج مي بينمت» ۳۹ بار قبل از انتشار رد شد اما امروز بسيار اين کتاب پرفروش مي باشد. او علاوه بر سخنراني و نويسندگي، سخنرانان موفق زيادي را نيز آموزش داده است.

او در سال ۲۰۰۷ در حادثه سقوط از پله ها با مشکل حافظه کوتاه مدت مواجه شد، اما همچنان او تا سال ۲۰۱۰ شرکت در سيمينار هاي انگيزشي را ادامه داد و پس از آن باز نشسته شد.

از سوابق برجسته و حرفه اي **zig zigar** مي توان به موفق ترين مربی انگيزشي جهان، مشاور اقتصادي برندهاي بزرگ جهان مثل Fortune 500، مشاور رهبران بزرگ دنيا و مصاحبت با روساي جمهوري آمريکا نام برد.

زيگ زيگلار کيست؟

هيلاري هيلتون زيگ زيگلار (Zig Ziglar) متولد ايالت آلاباما آمريکا (تولد ۶ نوامبر ۱۹۲۶ – درگذشت ۲۸ نوامبر ۲۰۱۲) است. در سال ۱۹۳۱ زماني که کودکی ۵ ساله بود، به دليل شغل پدرش به شهر يازو در ايالت می سی سی پی مهاجرت کرد.

طی سال های ۱۹۴۳ تا ۱۹۴۶ بخشی از دوران جوانی اش را به تربیت نیروهای زبده برای ارتش ايالات متحده پرداخت. او در می سی سی پی به کالج رفت و در دانشگاه کارولینای جنوبي ثبت

برای مشاهده ساير مقاله های ما، حتما به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.

نام كرد. چندين سال به كار فروشندگي لوازم آشپزخانه مشغول بود و توانست موفقيت‌هاي زيادي را كسب كند.

در سن ۲۶ سالگي در موسسه ديپل كارنگي مشغول به تدريس شد. او در نقش يك استاد فروش زندگي شغلي هزاران نفر را با استراتژي‌هاي مؤثرش متحول كرده و از آنها فروشندگان حرفه‌اي ساخته است. گوش فرادادن به برنامه آموزشي صوتي «رازهاي فروش» او براي هر كس كه در دنياي فروش فعاليت مي‌كند واجب است. او مي‌گويد بخش عمده موفقيت خود را مديون كتاب «قدرت فكر مثبت» نوشته وينسنت پيل است.

چرا زيگ زيگلار معروف است؟

در كارنامه حرفه‌اي و شغلي زيگلار مي‌توان به فعاليت‌هايي مثل فروشندگي، مدير فروش، مديريت ارشد سازمان و مشاور اقتصادي رهبران جهان اشاره كرد. در ادامه با [گروه اقيانوس آبي](#) همراه باشيد:

- فروش زيگ زيگلار

زيگ زيگلار با افشاي **تكنيك‌هاي افزايش فروش** و استراتژي‌هايي كه از تجربه‌هاي خود كسب كرده بود، يكي از برجسته‌ترين مربيان فروش در جهان است. او با نوشتن كتاب‌هاي متعدد در زمينه فروش، راهكارهاي موثري براي يك فروش موفق ارائه كرده است. زيگلار با ارائه برنامه‌هاي آموزشي صوتي، تصويري و برگزاري كلاس‌هايي در راديو و تلويزيون خدمت بزرگي به عرصه فروش و فروشندگي كرده است.

براي مشاهده ساير مقاله‌هاي ما، حتماً به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.

- زيگ زيگلار و سخنراني هاي انگيزشي

در سال ۱۹۷۰، زيگ زيگلار تصميم گرفت حرفه فروش خود را ترك كند و به يك سخنران انگيزشي تمام وقت تبديل شود. زيگلار به همراه ريچارد ديك گاردنر و هال كراوز عضو اصلي تاسيس شركت Sales Masters آمريكايي در سال ۱۹۶۳ بودند. هدف اين شركت ارتقا سطح فروشندگان در ايالات متحده از طريق برگزارى سمينار بود.

زيگ زيگلار به سرعت قلب و ذهن عموم مردم را به دست آورد. يكي از جملات معروف زيگلار اين است: «مردم اغلب مي گویند انگيزه براي مداومت يك كار ندارند. من مثال حمام رفتن را براي شما مي آورم. براي اينكه همیشه حمام كنيد توصيه مي شود روزانه انجام شود.»

زيگلار در روزهاي ابتدائي خود به عنوان سخنران انگيزشي، كتاب «خودت را در اوج ببين» را نوشت. او در سال ۲۰۰۱ جايزه بهترين سخنران انگيزشي را از انجمن سخنرانان ملي آمريكا دريافت كرد.

كتابه‌هاي زيگ زيگلار

زيگ زيگلار كتاب ها، سخنراني ها، فايل هاي صوتي و ويدئويي ضبط شده و صدها پند مهم تجاري و اخلاقي را به عنوان دستاورد و ميراث براي ما به جا گذاشته است. وي نويسنده بيش از سي جلد كتاب است كه ده مورد از آنها در جمع پرفروش‌ترين‌ها قرار دارند و به بيش از ۳۶ زبان در سراسر جهان ترجمه شده‌اند. زيگلار همچنين شخصيت تأثيرگذاري در سيستم سازماني-اجرائي آمريكا بوده است.

براي مشاهده ساير مقاله هاي ما، حتما به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.

در ادامه مجله اقیانوس آبی، خلاصه ای از معروفترین کتاب های زیگلار را برای شما گردآوری کرده ایم.

– برای موفقیت زاده شده‌ای (Born to win)

کتاب ذکر شده خلاصه چهل سال تجربه «زیگ زیگلار» در حیطه تحول زندگی است. برای کسانی که خواهان رشد و پیشرفت در تمام ابعاد زندگی‌شان هستند، این کتاب حاوی تمریناتی ساده و کاربردی است و خوانندگان را راهنمایی می‌کند که بر اساس استراتژی «برنامه‌ریزی - کسب آمادگی - توقع موفقیت» به اهداف خود دست یابند. رویکرد «زندگی متعادل در تمام ابعاد» زیگ زیگلار، زندگی میلیون‌ها انسان را متحول کرده است.

– کتاب کوچک سخنان بزرگ (Zig Ziglar's Little Book of Big Quotes)

این کتاب کوچک اما تاثیرگذار، شامل نقل قول های عالی برای سفر موفقیت شخصی مدیران است. کتاب کوچک سخنان بزرگ زیگ زیگلار شامل ۲۷ صفحه نقل قول است که الهام بخش، مشوق و انگیزه بخش هستند.

– کتاب رازهای قطعی کردن فروش (secrets of closing the sale)

این کتابی است که هرگز خواندنش را تمام نمی‌کنید در کتاب رازهای قطعی کردن فروش، به ۷۰۰ سؤال و بیش از ۲۵۰ روش و تکنیک در قالب ۱۰۰ داستان اشاره کرده است که می‌توانید از آن‌ها بهره ببرید و به یک فروشنده حرفه ای با فروش بالا تبدیل شوید.

مطالب کتاب مانند ماهی گرفتن نیستند، به عبارت دیگر ماهی‌گیری را یاد می‌دهند و همان‌طور که یک ماهی‌گیر سعی بر گرفتن ماهی می‌کند، شما هم سعی بر گرفتن ماهی یعنی مشتری و

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به [اَقیانوس آبی](#) سر بزنید.

خریدار می‌کنید. کتاب رازهای قطعی کردن فروش (Secrets of closing the sale) برای کمک کردن به شما نوشته شده است تا مانند یک ماهی‌گیر مشتری خود را پیدا کنید و به او بفروشید.

– کتاب پله پله تا اوج زیگلار (see you at the top)

خلاصه ای از نکات مهم کتاب پله پله تا اوج زیگلار :

۱. می‌توانید به آنچه در زندگی می‌خواهید برسید، کافی است به دیگران کمک کنید تا آن‌ها هم به خواسته‌های خود برسند. اعتقاد به سختکوشی، باورهای معنوی و خدمتگزاری شما را به هر جایی که می‌خواهید، می‌رساند. زیگلار بر این باور است که اگر به دیگران خدمت کنید تا به خواسته‌های خود برسند، در ردیف اشخاص موفق قرار می‌گیرید. زیگلار موافق بازار آزاد و رقابت‌های اقتصادی است. او معتقد است در کشورهایی که بازار و رقابت آزاد نیستند بیشترین میزان خودکشی وجود دارد، زیرا مردم خود را بی‌ارزش می‌پندارند. زیگلار می‌گوید: “خدمت‌کردن به دیگران تولید یک تصویر ذهنی عالی می‌کند که با خودپرستی متفاوت است.”
۲. شما برای موفقیت خلق شده‌اید، اما برای آنکه به موفقیت برسید باید هدف‌های خود را مکتوب کنید. زیگلار معتقد است کسی که می‌خواهد به قله اورست برسد، باید جهت حرکت مشخصی داشته باشد. او می‌گوید اگر ندانید به کجا می‌خواهید بروید، هرگز به جای مشخص نمی‌رسید. چه بهتر که هدف‌های مشخص داشته باشید و بدانید که به کجا می‌خواهید برسید.
۳. آنچه به ذهن شما راه پیدا کند، به شکل عمل یا کلام، از شما خارج می‌شود. اغلب اشخاص گرفتار این توهم هستند که بر ذهن خود مسلط هستند. در حالی که شرایط فیزیکی آنها چیز دیگری می‌گوید.

برای مشاهده سایر مقاله‌های ما، حتماً به [اقيانوس آبي](#) سر بزنید.

۴. برای داشتن یک زندگی خوب به نگرش خوب نیاز دارید. داشتن نگرش خوب فوق‌العاده اهمیت دارد. در زندگی فاصله میان موفق‌شدن و نشدن بسیار اندک است. داشتن میل و آرزو و پایداری و استقامت میان شما و دیگران فاصله می‌اندازد.

۵. با تغییر دادن عادت‌های بد، شما بهایی پرداخت نمی‌کنید، بلکه از فواید آن برخوردار می‌شوید. با این که رسیدن به عادت‌های خوب دشوار است، وقتی عادت خوبی در خود ایجاد کردید، می‌توانید آن را حفظ کنید. عادت‌های بد به تدریج و به کندی ایجاد می‌شوند، اما زندگی‌کردن با آنها دشوار است. باید بدانید با چه کسانی معاشرت می‌کنید. اگر می‌خواهید کشیدن سیگار را ترک کنید و صبح‌ها زود از خواب بیدار شوید، باید کمتر به مهمانی بروید و شب‌ها زود بخوابید. عادت‌ها انتخاب‌کردنی هستند. اگر عادت‌های خوب را انتخاب کنید، موفق می‌شوید و اگر عادت‌های بد را برگزینید، به سیه‌روزی می‌رسید.

آموزش فروش به روش زیگ زیگلار

فروشنندگان باید کلمات، عبارت‌ها و ایده‌هایی را که استفاده می‌کنند به‌گونه‌ای باشد که مشتری در جای‌جای فرایند فروش به فکر خرید بیفتد. در اینجا ۶ نکته **فروش زیگ زیگلار** برای بستن معامله فروش را می‌خوانیم:

۱. تصاویر زیبایی از لذت تصاحب محصول خود در ذهن مشتری ایجاد کنید. برای مثال می‌توانید بگویید: «فقط یک لحظه تصور کنید که یک سال است صاحب این محصول هستید. شما در دفترتان نشسته‌اید. حسابدارتان وارد دفتر می‌شود و درحالی‌که لبخند رضایت بر لب دارد به شما می‌گوید که این محصول باعث شده هزینه‌های عملیاتی‌تان ۳۸ درصد کاهش یابد. آیا این چیزی نیست که هر دوی ما می‌خواهیم؟»

برای مشاهده سایر مقاله‌های ما، حتماً به [اَقیانوس آبی](#) سر بزنید.

۲. در طول فرآیند فروش خود، تلاش کنید نحوه‌ی صحبت کردن و رفتار خود را با گفتار و رفتار مشتری‌تان هماهنگ کنید. **ابزار رفتارشناسی DISC** می‌تواند خیلی به شما در این زمینه کمک کند. با هر فردی باید مطابق میل خودش رفتار کنید تا فروش موفق‌تری داشته باشید.
۳. آنچه را که قرار است به مشتری بگویید، چندین بار تکرار و تمرین کنید. فی‌البداهه چیزی نگویید. تمرین کردن ذهن شما را آزاد خواهد کرد تا بتوانید به پاسخ‌های غیرکلامی طرف مقابل نیز توجه کنید. این‌گونه بهتر می‌توانید تشخیص دهید که توجه مشتری در آن لحظه متوجه چه چیزی است.
۴. فروش تا زمانی که در ذهن مشتری یک ارزش تثبیت نکرده‌اید خاتمه ندهید. مشتری نباید فکر کند که شما از آن دسته فروشندگانی هستید که فقط دنبال سود خودشان هستید. برای فروش ارزش به مشتری تمرین کنید نه فروش کالا.
۵. اگر شما صداقت نداشته باشید، مشتریان به شما اعتماد نمی‌کنند!
۶. مردم به دلایل منطقی خرید نمی‌کنند. آن‌ها با دلایل احساسی خرید می‌کنند. می‌توانید از این موضوع به نفع خود استفاده کنید و **تکنیک‌های بازاریابی عصبی** را پیاده‌سازی کنید.

کتاب **۱۰۱ تکنیک افزایش فروش** می‌تواند در این زمینه بسیار به شما کمک کند.

جملات انگیزشی و اسرار فروش زیگ زیگلار

۱. شما می‌توانید در زندگی به هر آنچه می‌خواهید برسید، مشروط به اینکه به افراد دیگر کمک کنید تا آن‌ها نیز به آنچه می‌خواهند برسند.
۲. از خود بپرسید، «در زندگی می‌خواهید به کجا برسید؟» رشد فردی خودبه‌خود اتفاق نمی‌افتد. باید کاری کنید که اتفاق بیفتد و روش پیشرفت، بدون منتظر ماندن برای زمان و انگیزه مناسب را یاد بگیرید. همین امروز خودتان را به عمل تشویق کنید. هرگز نگران اشتباه کردن نباشید. از این

برای مشاهده سایر مقاله‌های ما، حتماً به [اقيانوس آبي](#) سر بزنید.



- سؤال رابرت. اچ شولر الهام بگيريد: «اگر مي دانستيد شكست نمي خوريد، براي انجام چه كاري تلاش مي كرديد؟» پس شجاع باشيد.
۳. آنچه به ذهن شما راه پيدا كند، به صورت عمل يا كلام از شما خارج مي شود.
۴. اغلب مردم مي گویند كه جملات انگيزشي دوام هميشگي ندارند. خب، حمام كردن نيز همين طور است. به همين دليل روزانه تجويزش مي كنند.
۵. اگر به دنبال دوست مي گرديد، خواهيد ديد كه آنها كمياب هستند. اما اگر هدف شما دوست شدن باشد، همه جا آنها را پيدا خواهيد كرد.
۶. اگر هدفتان را به درستي تعيين كنيد، نصف راه را رفته ايد.
۷. نگرش شما است كه ميزان پيشرفتتان را تعيين مي كند، نه استعداد شما!
۸. افراد به دلايل منطقي خريد نمي كنند بلكه آن ها براي خريد خود دلایلي احساسی دارند
۹. از فروختن دست برداريد و كمك كردن را شروع كنيد
۱۰. بيزنس شما در بازار نه خوب مي باشد و نه بد. خود و بد بودن يك بيزنس فقط در ذهن خود شماست.
۱۱. شكست فقط يك اتفاق است، نه يك شخص. ديروز شما، ديشب به پايان رسيد
۱۲. تا زماني كه از شكست چيزي ياد مي گيريد، پس مي توان گفت هنوز بازنده نشده ايد
۱۳. شكست را بايد به معلم خود تبديل كنيد نه شخصي براي انجام امور كفن و دفنتان
۱۴. به ياد داشته باشيد كه وضعيت فعلي شما مقصد شما نيست و شما همچنان شايسته بهترين ها مي باشد.