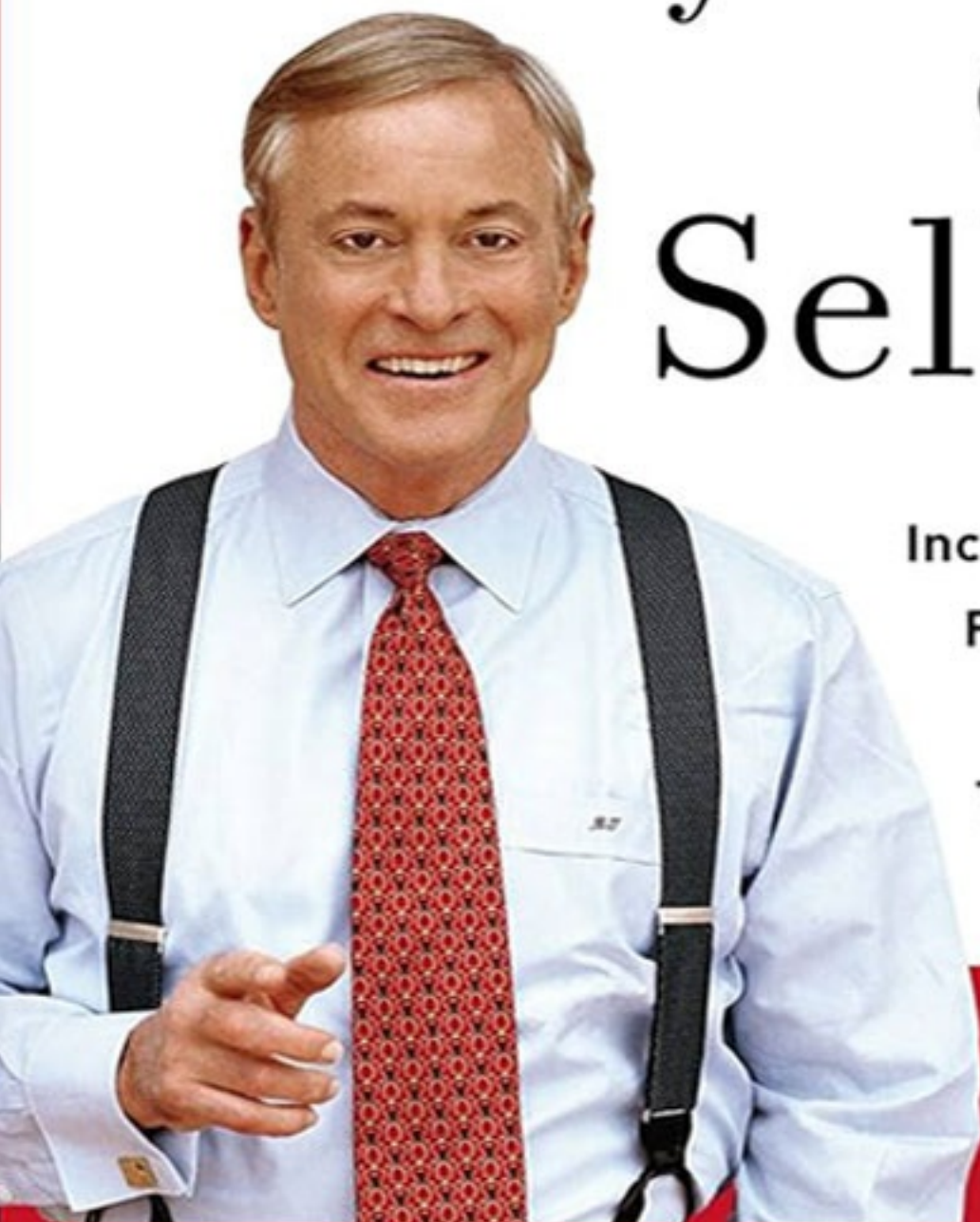


BRIAN TRACY

The Psychology of Selling



Increase Your Sales
Faster and Easier
Than You Ever
Thought Possible

Based
on the
Bestselling
Audio Series,

(အနုစံချုပ်) ထင်ဇော်မှူးသင်(မြန်မာပြန်)

The Psychology of Selling
အနှစ်ချုပ်ဘာသာပြန်
ထင်ဇော်မှူးသင် (မြန်မာပြန်)

★

Brian Tracy ရေးသားသော The Psychology of Selling အား
အနှစ်ချုပ်ဘာသာပြန်သည်။

ဘာတွေသိမှတ်ရမလဲ

အရောင်းဘက်မှာ သူများထက်ထူးစေဖို့ နည်းနာတွေ သိရမည်။

အရောင်းစွမ်းရည်ဆိုတာ အသွေးအသား ဗီဇပါလာရင်ပါ။ မပါရင် ချာ
တော့တာပဲ ဆိုတာမျိုး လား။ ဘာမှ သင်ယူလေ့လာလို့ မရတော့ဘူးလား။
တချို့လူတွေက မွေးကတည်းက ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည်မှုအပြည့်နဲ့၊
ဆက်ဆံရေးစွမ်းရည်ကလည်း ဘာကောင်းသလဲ မမေးနဲ့။ သူတို့ ဘာပဲ
ရောင်းရောင်း တခြားသူတွေ ဝယ်ကို ဝယ်ချင်သွားအောင် ကျအောင် ပြော
နိုင်တဲ့သူတွေ။ အဲဒီလို လူတွေက များများစားစား မရှိလှ။ ကျန်တဲ့ ကျွန်ုပ်တို့
လို လူတွေကတော့ သူလိုကိုယ်လိုတွေပါပဲ။

ဒါပေမဲ့ ဘာမှပြောင်းလဲလို့ မရတော့ဘူးဆိုတာက မဟုတ်ပါဘူးဗျာ။

ဘယ်သူမဆို အရောင်းသမားကောင်း တစ်ယောက် ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။
အထာကို လေ့လာဖို့ပဲ လိုတာ။ အခုအနှစ်ချုပ်တွေက ကမ္ဘာ့အအောင်
မြင်ဆုံး အရောင်းဂုရုကြီးတွေထဲက တစ်ယောက်ရဲ့ အတွေးအခေါ်တွေကို

အခြေခံထားတာ။ အရောင်းသမားတိုင်း သိသင့်တဲ့ အရည်အသွေးတွေ အကြောင်းကို ခြုံငုံမြင်နိုင်အောင် အကူအညီပေးလိမ့်မယ်။ လုပ်ငန်းခွင်ထဲ က ပြိုင်ဘက်တွေထက် သာချင်တယ်၊ ကော်မရှင်ပိုရအောင် လုပ်ချင်တယ် ဆိုရင် အခု အနှစ်ချုပ်တွေကို ဖတ်ကြည့်ပါ။

ဒီအနှစ်ချုပ်တွေမှာ

- မသိစိတ်ဟာ ဘာဖြစ်လို့ အကောင်းဆုံး အရောင်းလက်နက် ဖြစ်သလဲ
- အရောင်းသမားကောင်း တစ်ယောက်ဟာ ဘာဖြစ်လို့ တစ်သက်တာ သင်ယူလေ့လာသူ ဖြစ်နေရသလဲ
- ကြိုတွေးပြီး ကြောက်လန့်နေလို့ ဘာကြောင့် အကျိုးမရှိသလဲ ဆိုတာ တွေကိုလည်း သိရမယ်။
