

שלום לך,

אנו שמחים להגיש לך סקירה נוספת בסדרת **Managing By The Book**.  
כתמיד, כדאי לנצל גם את ההרחבות והקישורים הרבים למידע נוסף ומעשיר.  
קריאה מהנה ומועילה, עידן בכור

## שכנעת אותי! / ד"ר יניב זייד

גילוי נאות: את ד"ר יניב זייד (המוכר לציבור גם כ-"דוקטור שכנוע") אני מכיר כבר שנים רבות כקולגה וכמראה מבוקש בכנסים, ועידות ואירועים עסקיים, בהם הוא בולט כמי שלא רק "יודע את התורה" אלא גם מיישם אותה כהלכה.

ספרו החדש של זייד הוא דוגמה ליישום מוצלח של "אריזה יצירתית" של תכנים קיימים והפיכתם למוצר חדש – ובמקרה זה אסופה של רשומות מתוך הבלוג האישי של זייד, אשר נערכו וסודרו מחדש באופן ההופך את הספר למדריך שימושי אשר כולל בתוכו עשרות המלצות, רעיונות פרקטיים וטיפים מעשיים. כתיבתו של זייד קולחת, "בגובה העיניים", ומשלבת שפע אנקדוטות אישיות אשר תורמות לאמינות וליכולת לעבור באופן מהיר ותכליתי מרעיון לביצוע.

כחלק מגישה ידידותית ותכליתית זו מחולק הספר ל-10 "שערים" שכל אחד מהם עוסק בתחום מוגדר, כך שהקורא אינו חייב לקרוא אותם באופן ליניארי אלא יכול לדלג ישירות לנושאים ולתכנים החשובים ביותר עבורו:

1. **בניית המותג האישי** – 14 אנקדוטות קצרות המציגות עקרונות שיווקיים ושורה ארוכה של כללי "עשה ואל תעשה" בבניית המותג האישי והמקצועי.
2. **אסטרטגיה והתנהלות עסקית** – דילמות, שיקולים ושפע עצות מעשיות למי שרוצים להקים ולנהל עסקים בכלל ועסקים בתחומי השיווק בפרט.
3. **העברת מסרים ברורה ומותאמת לקהל** – כיצד לבחור את המסר, לנסח ולהציג אותו באופן הברור והמתאים ביותר לקהל היעד אותו אנו פוגשים.
4. **ליצור עניין ולרתק את הקהל** – טכניקות וטריקים המאפשרים "להקפיץ" את רמת הקשב והעניין לדבריניו, כחלק מתהליך השכנוע וההנעה לפעולה.
5. **הרצאות ומפגשים עם קהלים גדולים** – כיצד להתכונן נכון לכל הרצאה, לשמור על אנרגטיות גבוהה ולשלב הומור גם בתכנים "כבדים" ורציניים.
6. **התנהלות נכונה במפגשים ואירועים עסקיים** – פרק קצר ותכליתי המתמקד בהזדמנויות הטמונות עבורנו באירועים עסקיים, וכיצד לנצל אותן כהלכה.
7. **שירות לקוחות ויחס אישי** – איך להעניק לכל לקוח, הן במפגש והן לאחריו, תשומת לב ויחס אישי אשר מגדיל את האהדה אלינו ואל המסרים שלנו.
8. **טיפול נכון בשאלות והתנגדויות** – מה מסתתר מאחורי שאלות והתנגדויות, וכיצד להפוך אותן מ"הפרעה משבשת" לגורם תורם ומקדם עבורנו.
9. **שימוש חכם בשפת גוף** – איך לקרוא ולהבין את שפת הגוף של הצד שמולנו, וכיצד לשלב מסרים בלתי-מילוליים המחזקים את המסרים הטקסטואליים.
10. **הנעה לפעולה וסגירת עסקאות** – איך לעבור משלב "המסרים השיווקיים" לשלב התכליתי אשר מניע את הקהל שמולנו לפעולה ולסגירת עסקה.

**הרחבות מומלצות (הקלקה לקישור ישיר לסרטונים, לאתרים ולמאמרים מטה)**  
**[אתר האינטרנט של ד"ר יניב זייד](#)** הכולל בלוג אישי, חנות מקוונת ומידע על אירועים  
**[ראיון טלוויזיוני של ד"ר יניב זייד בערוץ 10, עם השקת הספר החדש](#)** (8:00 דקות)  
**[למה שאלות והתנגדויות הן דבר טוב?](#)** – קטע וידאו קצר (4:20 דק') מתוך סדנה  
**[Best Persuasion Books](#)** – רשימת רבי מכר בנושא "שכנוע" באתר AMAZON  
**[ככה זה נדבק \(Made to Stick\)](#)** ספר מעולה של דן וצ'פ הית' בנושא העברת מסרים  
**לרכישה מקוונת של הספר:** [אתר רשת סטימצקי](#); [אתר הוצאת מדיה 10](#)

© כל הזכויות שמורות | הפקה והפצה מקוונת: **Managing By The Book**  
למידע נוסף על שירותי מנוי לארגונים: [info@managingbythebook.com](mailto:info@managingbythebook.com)

ד"ר יניב זייד

## שכנעת אותי!

כיצד לשכנע כל אחד, בכל מקום ובכל מצב



הוצאת מדיה 10 בע"מ, 2013  
כריכה רכה, 235 עמודים



ד"ר יניב זייד

לכלן, עורך דין ודוקטור למשפטים בהשכלתו, משמש כיועץ וכמראה מבוקש לקהלים פרטיים ועסקיים בתחומי הופעה בפני קהל, שיווק והעברת מסרים מכל הסוגים.

[מידע נוסף כאן](#)

ספרים נוספים של ד"ר יניב זייד



[מידע נוסף](#)



[מידע נוסף](#)

### לעשות כסף באינטרנט

למכור ב-eBay לכל העולם  
(נכתב בשיתוף עם אסי צור)

[למידע נוסף](#)



Managing By the Book

[www.managingbythebook.com](http://www.managingbythebook.com)