



**استاد بهزاد استقامت: پدر فروش تلفنی ایران و
معمار تماس‌های میلیاردي**

**استاد بهزاد استقامت: پدر فروش تلفنی ایران و
معمار تماس‌های میلیاردي**

در دنیای پرشتاب کسب‌وکار امروز ایران، نام استاد بهزاد استقامت با مفهوم فروش تلفنی حرفه‌ای و تحول در این حوزه گره خورده است. او که از سوی بسیاری به‌عنوان "پدر فروش تلفنی ایران" شناخته می‌شود، مسیری پرفرازونشیب را از یک بازاریاب ساده تا رسیدن به



جایگاه یکی از برجسته‌ترین اساتید و مشاوران بازاریابی و فروش در کشور طی کرده است. استقامت با بیش از ۲۷ سال تجربه عملی، تألیف کتاب پرفروش "تماس‌های میلیاردری" و بنیان‌گذاری "مدرسه بازاریابی و فروش راه‌مدیران"، نقشی بی‌بدیل در آموزش و تربیت هزاران کارشناس و مدیر فروش ایفا کرده و نگرش به فروش تلفنی را از یک شغل ساده به یک تخصص علمی و درآمدزا تغییر داده است.

از رویاهای بزرگ تا بنیان‌گذاری یک امپراتوری آموزشی

زندگی حرفه‌ای بهزاد استقامت، داستانی از پشتکار، نوآوری و باور به قدرت ارتباطات است. او فعالیت خود را در حوزه فروش از سنین پایین آغاز کرد و به سرعت دریافت که تلفن، ابزاری قدرتمند برای ایجاد ارتباط با مشتریان و خلق فرصت‌های فروش است. در دورانی که بسیاری از کسب‌وکارها به روش‌های سنتی بازاریابی متکی بودند، استقامت پتانسیل نهفته در بازاریابی تلفنی را شناسایی کرد و مصمم شد تا این حوزه را به صورت علمی و ساختاریافته در ایران توسعه دهد.



یکی از نقاط عطف کارنامه او، ابتکار راه‌اندازی اولین مرکز پخش کارت‌های اعتباری در ایران در سال ۱۳۸۰ بود؛ تجربه‌ای که دانش عملی او را در زمینه مدیریت ارتباط با مشتریان و فروش مستقیم به شکل چشمگیری افزایش داد. این تجربیات ارزشمند، پایه و اساس تأسیس "مدرسه بازاریابی و فروش راه‌مدیران" را بنا نهاد؛ موسسه‌ای که امروز به‌عنوان اولین و تخصصی‌ترین مرکز آموزش فروش و مذاکره تلفنی در ایران شناخته می‌شود.

کتاب "تماس‌های میلیاردی": انجیل فروشندگان تلفنی

بی‌شک یکی از مهم‌ترین دستاوردهای استاد استقامت، تألیف کتاب "تماس‌های میلیاردی" است. این کتاب که حاصل سال‌ها تجربه، تحقیق و آموزش در حوزه فروش تلفنی است، به یکی از پرفروش‌ترین و تأثیرگذارترین منابع آموزشی در این زمینه تبدیل شده است. "تماس‌های میلیاردی" صرفاً مجموعه‌ای از تکنیک‌های فروش نیست، بلکه یک راهنمای جامع است که با نگاهی روان‌شناسانه و مبتنی بر فرهنگ ایرانی، به خوانندگان خود می‌آموزد که چگونه از پشت تلفن، اعتمادسازی کنند، نیازهای مشتری را کشف



کرده و در نهایت، معامله را با موفقیت به سرانجام برسانند.

استقامت در این کتاب، به زیبایی تلفیقی از متافیزیک و اصول علمی فروش را ارائه می‌دهد. او معتقد است که موفقیت در فروش تلفنی، پیش از آنکه به تکنیک وابسته باشد، به ذهنیت، باور و انرژی فروشنده بستگی دارد. این کتاب با زبانی ساده و کاربردی، مفاهیم پیچیده‌ای چون غلبه بر ترس از رد شدن، مدیریت مکالمه، هنر سوال پرسیدن و تکنیک‌های نهایی‌سازی فروش را آموزش می‌دهد و به‌عنوان یک منبع درسی برای بسیاری از تیم‌های فروش در سراسر کشور مورد استفاده قرار می‌گیرد.

فلسفه و متدولوژی آموزشی: تبدیل فروش به مهارت

آنچه بهزاد استقامت را از دیگر مدرسان فروش متمایز می‌کند، فلسفه و رویکرد منحصر به فرد او به آموزش است. او فروش تلفنی را یک "مهارت" قابل یادگیری و قابل توسعه می‌داند و بر این باور است که هر فردی با آموزش صحیح و تمرین مستمر می‌تواند به یک فروشنده حرفه‌ای تبدیل شود. متدولوژی آموزشی او بر چند اصل کلیدی استوار است:



۱. **آموزش مبتنی بر تجربه:** تمامی آموزش‌های استاد استقامت ریشه در تجربیات واقعی و چالش‌های روزمره فروشندگان دارد. او تئوری‌های آکادمیک را با مثال‌های عملی و مطالعات موردی بومی‌سازی کرده و راه‌حل‌هایی قابل اجرا برای بازار ایران ارائه می‌دهد.

۲. **تأکید بر روان‌شناسی فروش:** استقامت عمیقاً به این موضوع می‌پردازد که فروش، یک فرآیند انسانی و مبتنی بر ارتباط عاطفی است. او به شاگردان خود می‌آموزد که چگونه با درک صحیح از روان‌شناسی مشتری، ارتباطی مؤثر و پایدار برقرار کنند.

۳. **سیستم‌سازی در فروش:** از دیدگاه او، موفقیت پایدار در فروش تلفنی نیازمند یک سیستم مدون و قابل تکرار است. او به کسب‌وکارها کمک می‌کند تا فرآیندهای فروش خود را از مرحله یافتن مشتری بالقوه تا خدمات پس از فروش، به صورت یکپارچه و کارآمد طراحی و اجرا کنند.

۴. **توسعه فردی و ذهنی:** بخش مهمی از آموزش‌های استقامت به توسعه مهارت‌های فردی و تقویت ذهنیت فروشندگان اختصاص دارد. او به موضوعاتی چون هدف‌گذاری، مدیریت استرس، افزایش اعتماد به نفس و ایجاد نگرش مثبت می‌پردازد، زیرا معتقد است که یک فروشنده موفق، پیش از هر چیز یک انسان موفق است.



تأثیر بر اکوسیستم کسب‌وکار ایران

تأثیر استاد بهزاد استقامت بر فضای کسب‌وکار ایران فراتر از برگزاری چند سمینار یا تألیف یک کتاب است. او با تربیت نسلی از فروشندگان حرفه‌ای، به ارتقای سطح کیفی بازاریابی و فروش در صدها شرکت ایرانی کمک کرده است. بسیاری از شرکت‌های بزرگ و کوچک، از صنایع مختلف، با بهره‌گیری از مشاوره‌ها و دوره‌های آموزشی او توانسته‌اند تیم‌های فروش خود را متحول کرده و به رشدهای فروش چشمگیری دست یابند.

او با برگزاری همایش‌های بزرگ و کارگاه‌های آموزشی متعدد در سراسر کشور، از جمله "بزرگترین همایش فروشندگان تلفنی ایران" در سالن ۲۰۰۰ نفری ایرانیان، دانش فروش تلفنی را در مقیاسی وسیع ترویج داده است. عضویت در هیئت علمی انجمن علمی بازاریابی ایران و دانشگاه بین‌المللی ابن‌سینا گرجستان، نشان از اعتبار علمی و جایگاه آکادمیک او در این حوزه دارد.



میراث پدر فروش تلفنی

استاد بهزاد استقامت با تلفیق دانش، تجربه و اشتیاق، توانسته است فروش تلفنی را در ایران از یک فعالیت حاشیه‌ای به یک حرفه تخصصی و محترم تبدیل کند. او به هزاران نفر آموخته است که تلفن نه فقط وسیله‌ای برای صحبت کردن، که ابزاری برای خلق ثروت، ایجاد ارتباطات ارزشمند و تحقق رویاهاست. میراث او در صدای هر فروشنده‌ای که با اعتماد به نفس و مهارت، محصولی را معرفی می‌کند و در موفقیت هر کسب‌وکاری که با تکیه بر اصول علمی فروش، رشد می‌کند، زنده خواهد ماند. بهزاد استقامت، به حق، معمار تماس‌هایی است که نه تنها به فروش، که به ساختن آینده‌ای بهتر برای کسب‌وکارهای ایرانی می‌انجامد.

برای یادگیری عمیق اصول متقاعدسازی بر پایه مدل‌های کلاسیک، می‌توانید مقاله **هنر متقاعدسازی** را مطالعه کنید.

همچنین، برای تبدیل شدن به یک استاد در اصول متقاعدسازی، می‌توانید با سری جدید دانشجویان ما در **کارگاه متقاعدسازی پیشرفته** همراه شوید.

برای دریافت نکات روزانه و هر تکنیک فروش تلفنی جدید، **شبکه اجتماعی استاد بهزاد استقامت** را دنبال کنید.