

THE NEW PSYCHOLOGY OF SELLING

SALES



EQ

HOW ULTRA-HIGH PERFORMERS  
LEVERAGE SALES-SPECIFIC EMOTIONAL  
INTELLIGENCE TO CLOSE THE COMPLEX DEAL

JEB BLOUNT

SALESGRAVY.COM

WILEY

خلاصه کتاب: هوش احساسی فروش

آنچه در چکیده کتاب «هوش احساسی فروش» می‌آموزید

مربیان به فروشندگان یاد می‌دهند که به خریداران بینش و آموزش بدهند، آن‌ها را به چالش بکشند و زندگی‌شان را ارزشمندتر کنند.

هیچ‌یک از این موارد باعث افزایش فروش نمی‌شود. افزایش فروش به استفاده از هوش احساسی بستگی دارد. برای فروش بیشتر باید مهارت‌های میان‌فردی‌تان را ارتقا دهید، احساسات‌تان را کنترل کنید، احساسات خریدار را بهبود بخشیده و روابط‌تان با آن‌ها را مدیریت کنید.

چپ بلانت، استاد فروش به فروشندگان یاد می‌دهد که چطور با استفاده از روانشناسی و هوش احساسی، فروش را نهایی کنند. اگرچه این کتاب نثر سنگینی دارد؛ اما مدیر سبز معتقد است همه فروشندگان دنیا می‌توانند از این دستورالعمل بهره ببرند.

[membership\_protected\_content]

audio]

mp3="https://dle.modiresabz.com/downloads/downloads/dm/۱۶.SalesE  
[Q.mp3"][/audio]

[membership\_protected\_content/]