

WITH A FOREWORD BY BRENT ADAMSON AND NICK TOMAN,
COAUTHORS OF *THE CHALLENGER CUSTOMER*

The
LOST ART
of
Closing

WINNING THE TEN COMMITMENTS
THAT DRIVE SALES

ANTHONY IANNARINO

Bestselling author of *The Only Sales Guide You'll Ever Need*

خلاصه کتاب: هنر فراموش شده فروش

آنچه در چکیده کتاب «هنر فراموش شده فروش» می‌آموزید

آنتونی ایان نارینو، متخصص فروش معتقد است که خیلی از فروشندگان، روش گفت‌وگوی بهره‌ورانه با مشتریان را نمی‌دانند و سخنانشان باعث قطعی شدن یا از دست دادن فروش می‌شود.

یک فروشنده معمولی می‌گوید: «در چه صورتی این قرارداد را امضا می‌کنید؟» برعکس، یک فروشنده حرفه‌ای می‌گوید: «لطفا نگرانی‌هایتان را به من بگویید تا ببینم این محصول اصلاً به دردتان می‌خورد یا نه؟» این سوال بر نیازهای مشتری تاکید می‌کند و منجر به کسب اطلاعات ارزشمند و موفقیت در فروش می‌شود.

این کتاب پرفروش ایان نارینو که به استراتژی‌های برتر او در حوزه فروش می‌پردازد، چندین ترفند آزمون‌شده و موفق برای گفت‌وگو ارائه می‌دهد که فروشندگان می‌توانند برای ترغیب مشتریان به امضای قرارداد از آن استفاده کنند. مدیر سبز مطالعه این کتاب را به همه فروشندگان B2B پیشنهاد می‌کند.

[membership_protected_links]