

HOW TO CAPTURE ATTENTION,
BUILD TRUST, AND CLOSE THE SALE

SELL
WITH A
STORY

PAUL SMITH

Author of LEAD WITH A STORY

Foreword by MIKE WEINBERG, author of NEW SALES. SIMPLIFIED.

خلاصه کتاب: فروش با داستان

آنچه در چکیده کتاب «فروش با داستان» می‌آموزید

یک داستان خوب فروش را متحول می‌کند. پل اسمیت، مربی اجرایی توضیح می‌دهد که چرا داستان‌ها مهم هستند و چطور داستان‌های فوق‌العاده خلق کنیم. او تمرین‌هایی در انتهای هر فصل می‌آورد تا به خوانندگان کمک کند طرح کلی داستان‌هایشان را بنویسند، آن‌ها را پرورش دهند و تمرین کنند. مهم نیست در چه صنعتی شاغل هستید، زیرا اسمیت رویکردی کلی و موثر ارائه می‌دهد تا تماس‌های تلفنی با مشتریان را شخصی‌تر کنید و به این ترتیب شما و محصولاتتان را بهتر بشناسند و دلیل معامله با شما را بهتر بفهمند. مدیر سبز مطالعه این درس‌های منسجم و کاربردی را به همه فروشندگانی پیشنهاد می‌کند که می‌خواهند سرزندگی و نشاط را به گفت‌وگوهای فروش تزریق کنند.

[membership_protected_links]