

THE ESSENTIAL HANDBOOK
FOR PROSPECTING
AND NEW BUSINESS
DEVELOPMENT

New Sales. Simplified.

MIKE WEINBERG

FOREWORD BY S. ANTHONY IANNARINO

author of the award-winning *The Sales Blog*

خلاصه کتاب: فروش مدرن به زبان ساده
آنچه در چکیده کتاب «فروش مدرن به زبان ساده» می‌آموزید

فقط ۱۰ تا ۱۵ درصد فروشندگان می‌فروشند. بقیه آن‌ها، خودشان را با کارهایی سرگرم می‌کنند که منجر به درآمد جدید نمی‌شود.

شرکت‌ها باید کاری کنند که فروشندگان بهره‌ور وقتشان را صرف توسعه کسب‌وکار کنند. برعکس، اغلب شرکت‌ها وقت آن‌ها را با مدیریت تولید و خدمات مشتریان تلف می‌کنند.

مایک واینبرگ، فروشنده مجرب، شرایط تضعیف‌کننده بهره‌وری فروشنده را توضیح داده و راهکارهایی عملی برای اجتناب از آن ارائه می‌دهد.

مدیر سبز معتقد است این کتاب جامع، ندایی بیدارگر برای بازگشت به اصول اساسی و تبدیل شدن به شکارچی فروش است.

[membership_protected_links]