

"This is a must-read for any sales professional."

-Tom Ziglar, CEO of Ziglar Inc.

NEURO SELLING



Mastering the Customer Conversation
Using the Surprising Science of Decision Making

JEFF BLOOMFIELD

خلاصه کتاب: فروش عصبی

آنچه در چکیده کتاب «فروش عصبی، نوشته جف بلومفیلد» می‌آموزید

جف بلومفیلد، متخصص فروش به کسب‌وکارها، در طول دوران شغلی خود به مطالعه چرایی و چگونگی خرید مشتریان پرداخته است.

او با رویکردی روشنگرانه، اصول علمی و ثابت شده شیمی مغز و روانشناسی را با اصول طراحی داستان‌های فروش به‌یادماندنی و موثر آمیخته است.

استراتژی فروش عصبی بلومفیلد نه‌تنها برای فروشندگان، والدین، مدیران، مربیان و رهبران ارزشمند است، بلکه برای همه افرادی کاربرد دارد که می‌خواهند بر دیگران اثر مثبت بگذارند.

به باور مدیرسبز، او سریع و بی‌پرده به دنیای علم قدم می‌گذارد و به فروش شما کمک می‌کند.

[membership_protected_content]

audio]

mp3="https://dle.modiresabz.com/downloads/downloads/dm/۵۸.Neuro
[Selling.mp3"][/audio

[membership_protected_content/]