

HOW CLIENTS BUY

A Practical
Guide to
Business Development
for Consulting
and Professional
Services

TOM McMAKIN
DOUG FLETCHER

WILEY

خلاصه کتاب: روش خرید مشتریان

آنچه در چکیده کتاب «روش خرید مشتریان، نوشته تام مک‌کین، داگ فلیچر»

می‌آموزید

توسعه کسب‌وکار برای شرکت‌های تخصصی به شدت چالش‌برانگیز شده و دلیل آن افزایش بی‌سابقه تعداد و تنوع چنین شرکت‌هایی در سال‌های اخیر است؛ مثلاً تعداد وکلای ایالات متحده از دهه ۱۹۷۰ سه برابر شده است.

رشد سایر شرکت‌های تخصصی نیز همین روند را داشته و موجب رقابت گسترده‌ای میان آن‌ها شده است.

با این وجود متخصصان کمی می‌دانند چطور کارشان را با موفقیت، بازاریابی کنند.

تام مک‌مکین و داگ فلیچر، دو مشاور در حوزه توسعه کسب‌وکار، اصول باران‌سازی را توضیح داده و روش موثرتر بازاریابی و توسعه کسب‌وکار را به متخصصان آموزش می‌دهند.

مدیرسبز مطالعه این راهنمای سودمند را به همه متخصصان در حوزه‌های مختلف پیشنهاد می‌کند.

[membership_protected_content]

audio]

mp3="https://dle.modiresabz.com/downloads/downloads/dm/V1.HowClientsBuy.mp3"][/audio

[membership_protected_content/]