

A QUICK-START GUIDE TO

VIRTUAL

LEVERAGE VIDEO BASED TECHNOLOGY,

SELLING

ENGAGE REMOTE BUYERS, AND CLOSE DEALS FAST



JEB BLOUNT

S A L E S G R A V Y . C O M

WILEY

خلاصه کتاب: فروش مجازی

آنچه در چکیده کتاب «فروش مجازی، نوشته جب بلانت» می‌آموزید

با ظهور کووید ۱۹ و محدود شدن تعاملات رودررو، فروشندگان و خریداران، خانه‌نشین شده‌اند و متخصصان فروش باید فروش مجازی یا راه دور را هم به مهارت‌های خود اضافه کنند.

جب بلانت، مربی فروش، الزامات فروش مجازی و روش موثر فروش در انواع کانال‌های مجازی را مشخص می‌کند.

همچنین، روش ترکیب فروش مجازی با فروش سنتی و حضوری را توضیح می‌دهد تا فروش، پورسانت و خدمات مشتریان را به حد عالی برسانید.

مدیر سبز مطالعه این راهنمای عملی را به همه فروشندگان و مدیران فروش پیشنهاد می‌کند.

[membership_protected_content]

audio]

mp3="https://dle.modiresabz.com/downloads/downloads/dm/178.Virtua
[ISelling.mp3"][/audio

[membership_protected_content/]