



خلاصه کتاب: راهنمای تعالی مدیران فروش

آنچه در چکیده کتاب «راهنمای تعالی مدیران فروش، نوشته کوین اف. اف.

دیویس» می آموزید

فروش عالی به عملکرد خوب تیم فروش بستگی دارد، اما اکثر مدیران فروش هرگز یاد نگرفته اند معلم یا مربی خوبی باشند و نمی دانند چطور این تفکر را به واقعیت تبدیل کنند.

کویین اف. دیویس، مشاور فروش به این مدیران پیشنهاد می کند که در یک کلاس آموزشی شرکت کنند تا شیوه کمک به عملکرد موثرتر فروشندگان را یاد بگیرند.

او ۱۰ استراتژی ویژه، معرفی کرده و آن ها را به کمک نظریه های مفید، دیدگاه های ارزشمند، گام های عملی موثر و داستان های روشنگرانه درباره مدیریت فروش توضیح می دهد.

مدیرسبز مطالعه این کتاب را به همه مدیران فروش، به خصوص تازه کارهای این حوزه پیشنهاد می دهد.

[membership_protected_content]

audio]

mp3="https://dle.modiresabz.com/downloads/downloads/dm/۸۶.TheSal
[esManagersGuidetoGreatness.mp3"][/audio

[membership_protected_content/]