



خلاصه کتاب: فروش به روش خرید

آنچه در چکیده کتاب «فروش به روش خرید، نوشته دیوید پریمر» می‌آموزید

فرض کنید باید از میان دو دستگاه که قیمت تقریباً یکسانی دارند، یکی را انتخاب کنید.

فروشنده یک شرکت تماس می‌گیرد و ایمیل می‌زند، اما واضح است که هدفش فقط فروش به شما است.

فروشنده شرکت دوم، با ملاحظه، محترم و همدل است و بر نیازهای شما تمرکز می‌کند.

کدام یک می‌تواند محصولش را بفروشد؟ کاملاً واضح است.

پس چرا فروشندگان به جای همدلی، روش فشار زیاد بر مشتری را انتخاب می‌کنند؟ دیوید پریمر، کارشناس فروش معتقد است آنها راه بهتری بلد نیستند و نشان می‌دهد چرا همیشه همدلی، دانش و اقدام از فشار زیاد موثرتر است. مدیرسبز مطالعه این کتاب جذاب را به همه فروشندگان و مدیران فروش پیشنهاد می‌کند.

[membership_protected_content]

audio]

mp3="https://dle.modiresabz.com/downloads/downloads/dm/۸۳.SellTh
[eWayYouBuy.mp3"][/audio

[membership_protected_content/]