

THE ULTIMATE GUIDE TO OPENING SALES CONVERSATIONS

FANATICAL

AND FILLING THE PIPELINE BY LEVERAGING

PROSPECTING

SOCIAL SELLING, TELEPHONE, E-MAIL, TEXT, AND COLD CALLING



JEB BLOUNT

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

WILEY

خلاصه کتاب: مشتری‌یابی متعصبانه

آنچه در چکیده کتاب «مشتری‌یابی متعصبانه» نوشته جب بلانت» می‌آموزید



در فروش هیچ چیز مهم‌تر از جذب علاقه‌مندان نیست.

با این وجود، اکثر فروشندگان، علاقه‌مندان را جذب نمی‌کنند، زیرا این فرایند پردردسر است. حالا کمکی در راه است.

جب بلانت، ستاره قدیمی فروش و استاد بزرگ جذب علاقه‌مندان، روش به حداقل رساندن این دردسرها و تبدیل شدن به فروشندگان کارآمد و بهره‌ور را به شما نشان می‌دهد.

او سیستم تاییدشده و بهره‌ورانه خود را توضیح می‌دهد و همه کانال‌های موجود برای جذب علاقه‌مندان از جمله ایمیل، تماس تلفنی، رسانه‌های اجتماعی، شبکه‌سازی و غیره را بررسی می‌کند.

بلانت، درک درستی از جذب علاقه‌مندان و اطلاعات موثق زیادی در این زمینه دارد.

مدیرسبز مطالعه این کتاب را به همه فروشندگان و مدیران فروش پیشنهاد می‌کند.

[membership_protected_content]

audio]

mp3="https://dle.modiresabz.com/downloads/downloads/dm/۸۴.Fanati

[calProspecting.mp3"][/audio

[membership_protected_content/]