



## خلاصه کتاب: حقیقت فروش

آنچه در چکیده کتاب «حقیقت فروش»، نوشته مایک واینبرگ» می‌آموزید

استادان معروف فروش ادعا می‌کنند که قوانین فروش تغییر کرده و فروشندگان دیگر نیازی به تماس تلفنی ندارند.

درعوض، به افراد بخش فروش می‌گویند که به‌جای تلاش برای جذب خریداران احتمالی نوئیت کنند، با همه ارتباط برقرار کنند، برایشان کامنت بگذارند و فقط بازاریابی انجام دهند، نه فروش.

مایک واینبرگ، کارشناس فروش به فروشندگان پیشنهاد می‌کند که از این روش‌های جدید و مرسوم عبور کنند، به اصول بچسبند و در قوانین اساسی فروش استاد شوند. او برنامه‌ای گام‌به‌گام برای جذب مشتریان متناسب‌تر و فروش‌های بیشتر به فروشندگان ارائه می‌دهد.

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/۹۳.SalesT

[ruth.mp3"][/audio

[membership\_protected\_content/]