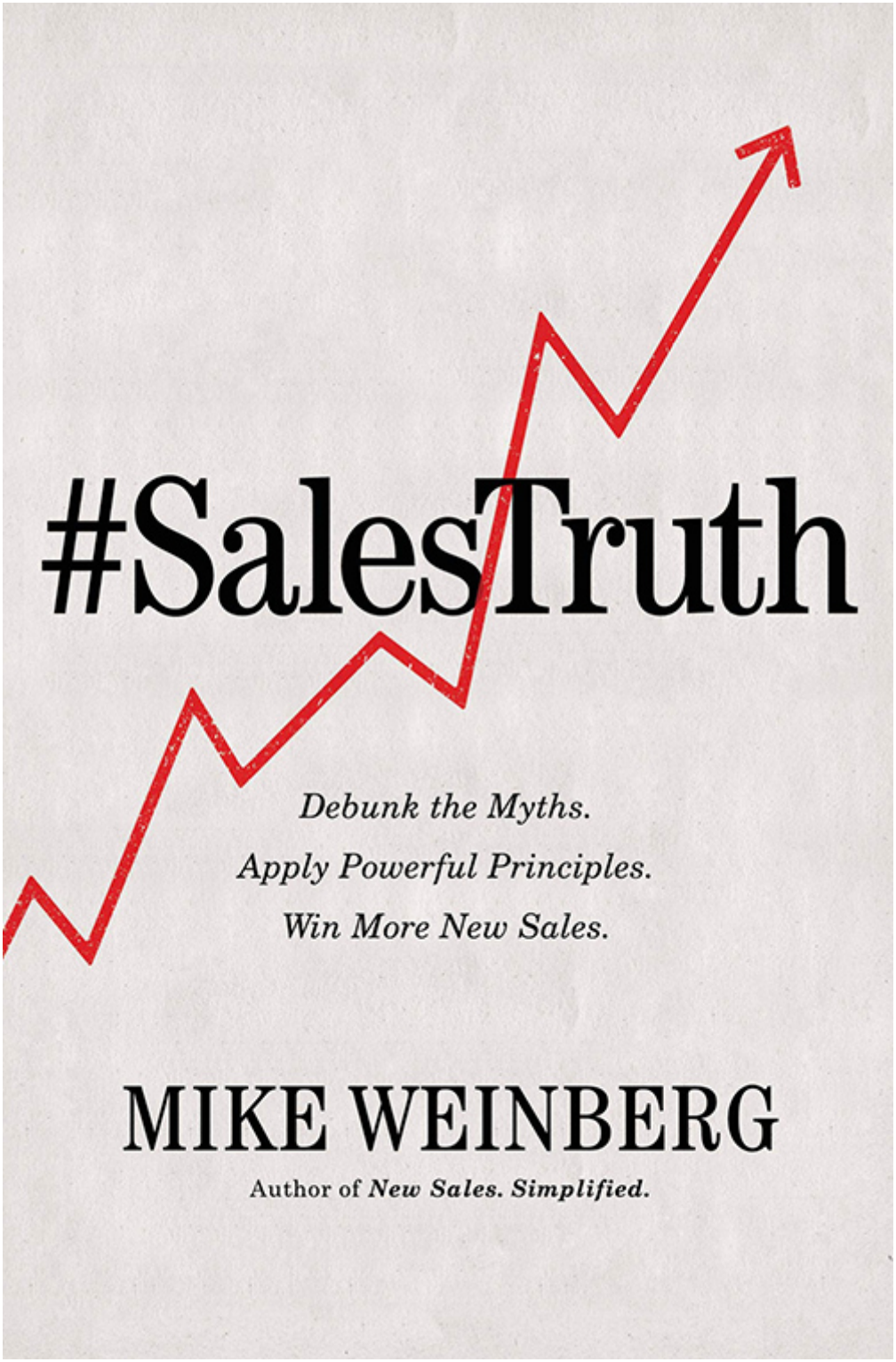

خلاصه کتاب: حقیقت فروش

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 توئیت 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]
mp۳="https://dle.modiresabz.com/downloads/downloads/dm/۹۳.SalesT
[ruth.mp۳"][/audio

[membership_protected_content/]