



خلاصه کتاب: هفت راز فروش بیشتر با اصرار کمتر
آنچه در چکیده کتاب «هفت راز فروش بیشتر با اصرار کمتر، نوشته آلن لانگر»

می‌آموزید

آلن لانگر اصطلاح «ریپتاتراستافوبیا» یا «ترس از اعتماد» را اختراع کرده و این سندروم خاص را توضیح می‌دهد.

افرادی که از این بیماری رنج می‌برند معتقدند همه فروشندگان متقلب هستند و می‌خواهند آن‌ها را فریب دهند.

لانگر از هفت رازی پرده برمی‌دارد که فروشندگان می‌توانند به کمک آن‌ها این بیماری را درمان کنند، اعتماد مشتریان را جلب کنند و بیشتر بفروشند.

مدیر سبز باور دارد که این کتاب جذاب و زیرکانه به فروشندگان آموزش می‌دهد چطور با درک مشتریان، شناخت زبان بدنشان و اولویت دادن به خواسته‌ها و سلیقه‌های آن‌ها، فروششان را افزایش دهند.

[membership_protected_content]

audio]

mp3="https://dle.modiresabz.com/downloads/downloads/dm/97.TheVS

[ecretstoSellingMorebySellingLess.mp3"][/audio

[membership_protected_content/]