

THE ULTIMATE GUIDE FOR MASTERING

OBJECTIONS

THE ART AND SCIENCE OF GETTING PAST NO



JEB BLOUNT

SALESGRAVY.COM

WILEY

خلاصه کتاب: حل مخالفت‌ها

آنچه در چکیده کتاب «حل مخالفت‌ها، نوشته جیب بلانت» می‌آموزید

همه از شنیدن پاسخ منفی بیزارند، اما خیلی از فروشندگان مانند ماهی در این پاسخ‌های منفی شنا کرده و از آن‌ها بهره‌برداری می‌کنند.

اغلب افراد، فروش را کار سختی می‌دانند، زیرا فروشندگان باید با انبوهی از مخالفت‌ها کنار بیایند و در حل آن‌ها حرفه‌ای شوند.

جب بلانت در این کتاب ارزشمند، نکات خاص و مفیدی برای حل مخالفت خریداران احتمالی، برطرف کردن نگرانی آن‌ها و تبدیل آن‌ها به مشتری دائمی ارائه می‌دهد.

مدیر سبز مطالعه این راهنمای مفید را به همه فروشندگان و مدیران فروش پیشنهاد می‌کند.

[membership_protected_content]

audio]

mp3="https://dle.modiresabz.com/downloads/downloads/dm/۱۰۵.Object
tions.mp3"][/audio

[membership_protected_content/]