

Collaborate with Buyers and
Make Every Conversation Count

CONVERSATIONS THAT SELL

NANCY BLEEKE

Foreword by JILL KONRATH, author of *SNAP Selling* and *Selling to Big Companies*

خلاصه کتاب: گفتگوهای موثر در فروش

آنچه در چکیده کتاب «گفتگوهای موثر در فروش، نوشته نانسی بلیک»

می‌آموزید

آیا تعجب می‌کنید چرا بعضی متخصصین فروش، هر بار معامله‌هایشان را به نتیجه می‌رسانند، در حالی که فروشندگانی که به همان میزان متعهد هستند، تزلزل پیدا می‌کنند و درهم می‌شکنند؟

نانسی بلیک مشاور آموزش فروش، مطالبی را توضیح می‌دهد که بهترین فروشندگان می‌دانند، اما شاید شما ندانید.

او به دقت نشان می‌دهد چطور دانش، برداشت، بینش و مهارت‌های خوب برقراری ارتباط دست به دست هم می‌دهند تا گفتگوهای فروشی متقاعدکننده ایجاد کنند و چرا باید هر بار از یک نوع گفتگوی خاص و متفاوت برای جذب خریداران استفاده کنید.

مدیرسبز خواندن این چکیده را به مدیران فروش و فروشندگان (به‌ویژه افراد تازه‌کار) پیشنهاد می‌کند.

[membership_protected_content]

audio]

mp3="https://dle.modiresabz.com/downloads/downloads/dm/۱۲۰.ConversationsThatSell.mp3"]/audio

[membership_protected_content/]