



SELL DIFFERENT!

ALL NEW
SALES DIFFERENTIATION STRATEGIES
TO **OUTSMART**, **OUTMANEUVER**,
& **OUTSELL** THE COMPETITION

LEE B. SALZ

Foreword by JACK DALY, author of *HYPERSALES GROWTH*

خلاصه کتاب: متفاوت بفروشید!

آنچه در چکیده کتاب «متفاوت بفروشید!»، نوشته لی بی. سالز» می‌آموزید



لی بی. سالز، کارشناس فروش متفاوت، استراتژی‌ها و روش‌هایی به فروشندگان ارائه می‌دهد که با استفاده از آنها می‌توانند محصولات و خدماتشان را از رقبای متمایز کنند.

روش‌های او برای فروش متفاوت در بسیاری از حوزه‌ها از جمله در فروش (B2C)، (B2B) و (B2G) نتیجه‌بخش بوده‌اند.

مدیر سبز معتقد است که سالز با یک رویکرد جامع و موثر فروش، روش ارتقای تجربه خرید مشتریان را به شما نشان می‌دهد.

[membership_protected_content]

audio]

mp3="https://dle.modiresabz.com/downloads/downloads/dm/۱۴۲.SellDif
[ferent.mp3"][/audio

[membership_protected_content/]