

selling with noble purpose

How to
Drive Revenue *and* Do Work
That Makes You Proud

Lisa Earle McLeod

خلاصه کتاب: فروش با هدف شاخص

آنچه در چکیده کتاب «فروش با هدف شاخص» نوشته لیزا اِریل مک‌لود»

می‌آموزید

اگر به واژگان مرتبط با کلمه «شاخص» رجوع کنید، به مواردی مانند «رهبر شاخص»، «پزشک شاخص» و «سرباز شاخص» برمی‌خورید.

آیا تاکنون چیزی درباره «فروشنده شاخص» شنیده‌اید؟ خیلی بعید است، اما لیزا اِریل مکلود معتقد است که فروش قابلیت تبدیل شدن به یک حرفه شاخص را دارد.

مردم به شدت به محصولات و خدماتی وابسته هستند که شخصی به آنها می‌فروشد: مثل داروهایی که سلامت آنها را تامین می‌کند یا وسایل نقلیه‌ای که آنها را به محل کارشان می‌رساند.

مکلود موضوع موردنظر خود را با داستان‌های جالب می‌آمیزد و در اختیار ما قرار می‌دهد.

او با روشی جذاب و آرام توضیح می‌دهد چرا فروشندگانی که یک هدف شاخص دارند، از سایر فروشندگان بی‌هدف پیشی می‌گیرند.

او اعتقاد دارد که فروش یکی از برترین مشاغل است و اثر این باور در فروش موثر را نشان می‌دهد.

مدیرسبز مطالعه راهنمای فروش جذاب او را به هرکسی پیشنهاد می‌دهد که چیزی برای فروش دارد.

[membership_protected_content]

audio]

mp3="https://dle.modiresabz.com/downloads/downloads/dm/۱۵۰.Sellin

[gWithNoblePurpose.mp3"][/audio

[membership_protected_content/]