



خلاصه کتاب: فروش شکاف

آنچه در چکیده کتاب «فروش شکاف»، نوشته جیم کینان» می‌آموزید

فروش محصولات و خدمات بسیار دشوار است.

مشتریان میلیون‌ها دلیل برای نخریدن دارند.

شاید فروشنده برای نهایی کردن یک معامله ماه‌ها وقت صرف کند و در لحظه آخر به خاطر یک مسئله کوچک یا کمی تغییر قیمت، معامله را از دست بدهد.

در نتیجه، فروشندگان نمی‌توانند هزینه اشتباهات فردی که مانع موفقیتشان می‌شود را بپردازند.

کینان، مربی فروش، یک استراتژی منطقی به نام «فروش شکاف» ارائه می‌دهد تا فروشندگان بتوانند اشتباهاتشان را کاهش داده و نتایج را بهبود بخشند.

اگرچه کینان زبان عامیانه‌ای دارد، اما مدیرسبز معتقد است او روش‌های نوآورانه‌اش را با جزئیات کامل توضیح می‌دهد.

[membership_protected_content]

audio]

mp3="https://dle.modiresabz.com/downloads/downloads/dm/۱۵۴.GapS

[elling.mp3"][/audio

[membership_protected_content/]