



دو روش گفتن قیمت

اغلب مخاطب اول قیمت محصولات و خدمات ما را می‌پرسد. در این فایل صوتی ۳ دقیقه‌ای ژان بقوسیان دو روش ارائه می‌دهد که چگونه با استفاده از آن‌ها قیمت را بگوییم و اعتماد مخاطب را جلب کنیم تا احتمال خرید افزایش یابد.

["download id="۲۵۹۸۹]