

STEPHAN SCHIFFMAN
America's #1 Corporate Sales Trainer

THE **250**
POWER
WORDS
THAT **\$ELL**

The Words You Need to **GET THE SALE,**
BEAT YOUR QUOTA, and **BOOST YOUR COMMISSION**

خلاصه کتاب: ۲۵۰ واژه قدرتمند در فروش

آنچه در چکیده کتاب «۲۵۰ واژه قدرتمند در فروش، نوشته استفن شیفمن»

می‌آموزید

استیفن شیفمن، کارشناس فروش است و در این کتاب فهرستی از واژگان و عبارات قدرتمندی ارائه می‌دهد که در نهایی کردن فروش به فروشندگان کمک می‌کند.

او زمان و چگونگی استفاده از این ابزار شفاهی را توضیح می‌دهد و روش‌های جدید بسیار ارزشمندی ارائه می‌کند.

بعضی روش‌های او مشکل‌ساز به نظر می‌آیند؛ مثل وقتی که به فروشندگان توصیه می‌کند اسم همکاری که قبلاً با خریدار در تماس بوده را در پیامک بیاورند تا خریدار به تماسشان پاسخ دهد.

با این وجود، بسیاری از پیشنهادهای این کتاب موثر هستند و در طول زمان ثابت شده‌اند.

مدیر سبز به فروشندگان پیشنهاد می‌کند از این فهرست واژگان فراتر روند و روش‌های خاص شیفمن برای استفاده از پیام‌ها در فروش موفق را مطالعه کنند.

[membership_protected_content]

audio]

mp3="https://dle.modiresabz.com/downloads/downloads/dm/178.The2
[50PowerWordsThatSell.mp3"][/audio

[membership_protected_content/]