



## خلاصه کتاب: نهایی کردن موفق فروش

آنچه در چکیده کتاب «نهایی کردن موفق فروش، نوشته جیمز موئیر»

## می‌آموزید

گِلنگاری گِلن راس از زمان اولین اکرانش در سال ۱۹۹۲ یک نمایشنامه و فیلم کلاسیک پرستاره و پرطرفدار درباره کارگزاران دغل‌باز املاک بود و بر نسل بزرگی از فروشندگان تاثیر گذاشت.

شعار معروف آن «همیشه نهایی کن» بود که به شعار بسیاری از فروشندگان تبدیل شد.

اما جیمز موئیر، مربی کهنه‌کار فروش معتقد است که این شعار کاملاً بی‌معنی و بی‌فایده است.

پس چه شعاری درست و خوب است؟

مدیر سبز باور دارد در این کتاب آموزنده که به‌طور اختصاصی برای فروشندگانی نوشته شده که دنبال نهایی کردن فروش هستند، موئیر اصول کار را با جزئیات جذاب بیان می‌کند.

[membership\_protected\_content]

audio]

mp3="https://dle.modiresabz.com/downloads/downloads/dm/۱۹۰.ThePe  
[rfectClose.mp3"][/audio

[membership\_protected\_content/]