

STRIKINGLY

DIF

6 Vital
Skills
to Stand
Out and
Sell More

FER

ENT

SELLING

DALE MERRILL SCOTT SAVAGE

JENNIFER COLOSIMO RANDY ILLIG

The Sales Performance Experts at FranklinCovey

خلاصه کتاب: فروش به شدت متفاوت

آنچه در چکیده کتاب «فروش به شدت متفاوت»، نوشته دیل مریل، اسکات

سَوِج، جنیفر کولوسیمو و رندی ایلینگ» می آموزید

اگر فکر می‌کنید اکثر خدمات B۲B مثل هم فروخته می‌شوند درست فکر می‌کنید، اما شما نباید در این ارائه انبوه گم شوید.

دیل مریل، اسکات سَوِج، جنیفر کولوسیمو و رندی ایلینگ، تبلیغ آنلاین پنج شرکت پیشرو در ارائه خدمات B۲B را بررسی کردند.

ظاهر وبسایت همه شرکت‌ها یکسان بود. حتی وقتی نویسندگان نام و لوگوی این شرکت‌ها را به جای دیگری قرار دادند، پیامشان اصلاً تغییر نمی‌کرد.

این میزان شباهت، متقاعد کردن مشتریان را برای فروشندگان B۲B سخت می‌کند و نمی‌توانند آن‌ها را قانع کنند که چیزی متفاوت ارائه می‌دهند.

به عقیده مدیرسبز این کتاب به فروشندگان نشان می‌دهد که چگونه می‌توانند خود و شرکت‌هایشان را از رقبای مشابه متمایز کنند و خدمات منحصر به فردشان را بفروشند.

[membership_protected_content]

audio]

mp3="https://dle.modiresabz.com/downloads/downloads/dm/۱۹۴.Striki

[nglyDifferentSelling.mp3"][/audio

[membership_protected_content/]