



خلاصه کتاب: قیمت‌های ارزش محور

آنچه در چکیده کتاب «قیمت‌های ارزش محور، نوشته آلن وایس» می‌آموزید

وقتی آلن وایس کتاب «مشاوره میلیون دلاری» را در دهه ۱۹۹۰ منتشر کرد، از مشاوران خواست که قیمت را بر اساس ارزش کارشان تعیین کنند، نه بر اساس معیارهایی مانند زمان انجام کار.

این نظر او بسیار ساختارشکنانه بود.

امروزه بسیاری از مشاوران قیمت را بر اساس ارزش کارشان تعیین می‌کنند که حتی باز هم سودشان را به حداکثر نمی‌رساند. وایس به شما نشان می‌دهد که چگونه هم‌زمان با حفظ ارزشمندترین منبع خود یعنی وقتتان، قیمت‌های بالاتری برای کارتان تعیین کنید.

مدیرسبز معتقد است که برای خلق نتایج بهتر برای خود و کسب‌وکارتان، باید به ارزش‌های خود احترام بگذارید.

[membership_protected_content]

audio]

mp3="https://dle.modiresabz.com/downloads/downloads/dm/۲۰۳.Value
[BasedFees.mp3"][/audio

[membership_protected_content/]