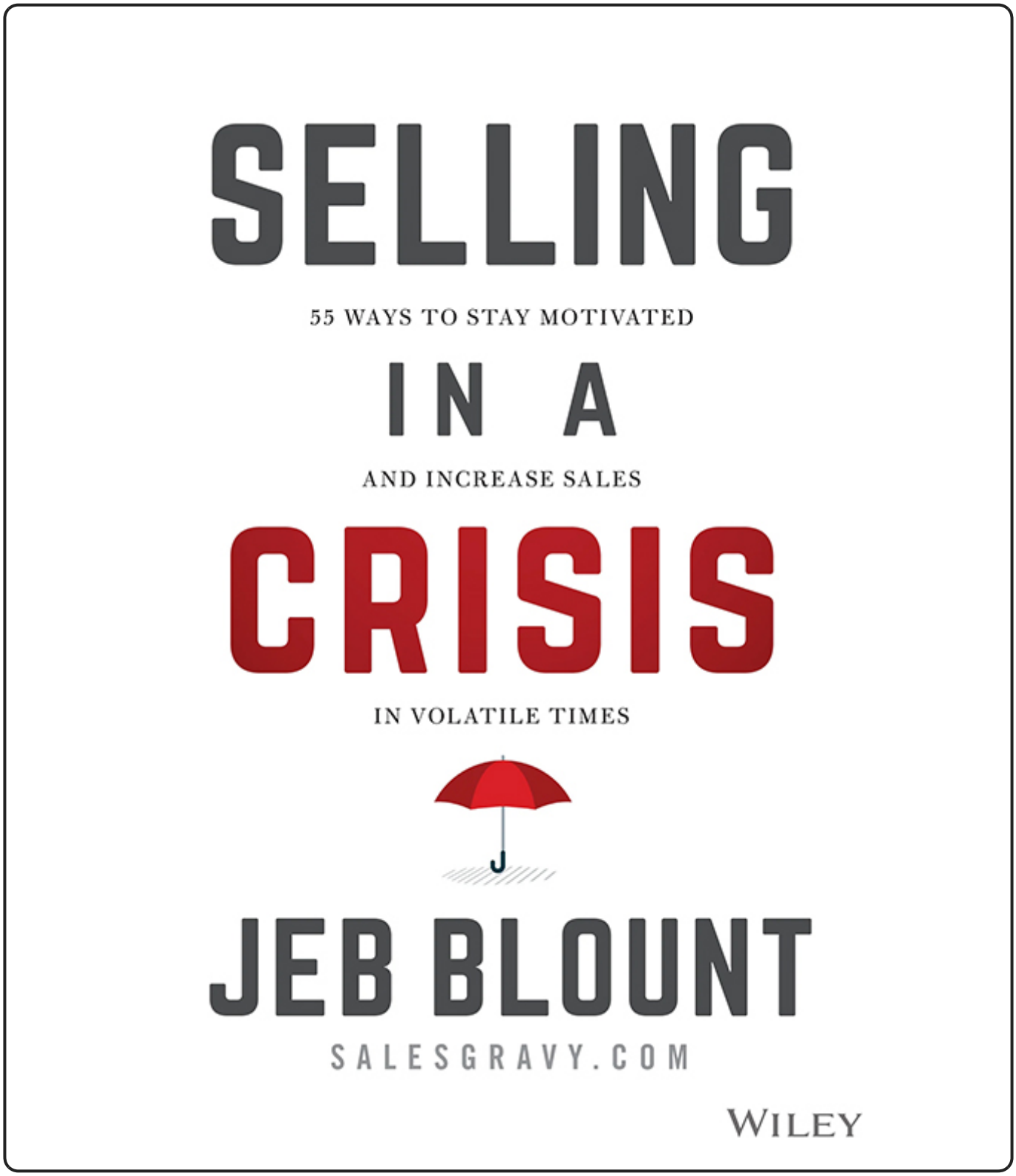

خلاصه کتاب: فروش در شرایط بحرانی

آنچه در چکیده کتاب «فروش در شرایط بحرانی، نوشته جِب بِلانت» می‌آموزید

فروش در زمان بحران اصلا آسان نیست. در این زمان حتی فروش معمولی هم چالش‌برانگیز می‌شود.

جب بلانت این موضوع را بهتر از هر شخص دیگری می‌داند.

این استادِ معروفِ فروش در طول بحران‌های اقتصادی مختلف ۵ بار ورشکست شده، اما کسب‌وکار فروشش هر بار قوی‌تر ظاهر شده است.

چطور در دورانی که اغلب شرکت‌ها تعطیل شدند، بلانت توانست زنده بماند و رشد کند؟

توصیه او این است که در بحران اقتصادی به اصول فروش پایبند باشید، از ناملایمات درس بگیرید، مشتری‌یاب بهتری شوید، فقط با تصمیم‌گیرندگان ملاقات و گفتگو کنید، مثبت بمانید و هرگز شکایت نکنید.

به نظر مدیرسبز، لازم نیست حتما فروشنده یک بازار پرچالش در دوران بحران اقتصادی باشید تا توصیه‌های بلانت به دردتان بخورد. همه می‌توانند از پیشنهادهای مفید او بهره ببرند.

[membership_protected_content]

audio]
mp۳="https://dle.modiresabz.com/downloads/downloads/dm/۲۱۴.Sellini
[ginaCrisis.mp۳"][/audio

[membership_protected_content/]