

"Andy Paul has written the new *How to Win Friends and Influence People*."
JILL KONRATH, bestselling author of *SNAP Selling* and *More Sales, Less Time*

SELL

**WITHOUT
SELLING
OUT**

A Guide to Success
on Your Own Terms

ANDY PAUL

خلاصه کتاب: فروش بدون سماجت

آنچه در چکیده کتاب «فروش بدون سماجت، نوشته اندی پل» می‌آموزید

اندی پُل، متخصص فروش با بیش از چهار دهه تجربه عالی است که نصایح خوب و ایده‌های ثابت‌شده فروش را به شما یاد می‌دهد.

پُل مدام توصیه می‌کند که ارزش واقعی به مشتری ارائه دهید و روش این کار را به شما نشان می‌دهد.

او از فروشندگان می‌خواهد که دستورالعمل‌های رایج و سماجت را کنار بگذارند و رویکرد انسانی به فروش داشته باشند.

سیستم پُل می‌گوید آنچه برای مشتریان بسیار مهم است را خوب بشناسید، محصولات و خدماتی که باید بخرند را مشخص کنید، با دیدگاه آن‌ها آشنا شوید و سپس آنچه می‌خواهند و نیاز دارند را به آن‌ها ارائه دهید.

استراتژی جذاب او برای فروش، یک معادله برد-برد برای فروشندگان و مشتریان است.

به باور مدیرسبز، پل تاکید می‌کند که فروشندگان زمانی موفق می‌شوند که مشتریان‌شان موفق شوند.

[membership_protected_content]

audio]

mp3="https://dle.modiresabz.com/downloads/downloads/dm/۲۱۸.SellWi

[thoutSellingOut.mp3"][/audio

[membership_protected_content/]