



خلاصه کتاب: ذهنیت نفروختن

آنچه در چکیده کتاب «ذهنیت نفروختن، نوشته کالین کاکیتز، گرت بران»

می‌آموزید

آیا وقتی مشغول فروش هستید، طوری رفتار می‌کنید که همه از یک فروشنده انتظار دارند؟

اکثر مردم به اشتباه فرض می‌کنند که فقط افراد برون‌گرای خودمانی، اصرارکننده و همه‌چیزدان می‌توانند محصولی بفروشند.

اغلب افراد هم باتوجه‌به این کلیشه فکر می‌کنند که برای فروش موثر باید مانند فروشنده‌های دیگر عمل کنند.

این تفکر یک مشکل بزرگ دارد. فروشندگانی که سعی می‌کنند کسی باشند که نیستند، دقیقاً مثل همان فروشندگانی می‌شوند که خودشان دوست ندارند.

در عوض، کالین کاگینز و گرت پران از افراد می‌خواهند که برخلاف این کلیشه‌های فروش، دنبال «نفروختن» باشند.

به نظر مدیرسبز برای تبلیغ بهتر خود، ایده‌ها، محصولات یا خدماتتان و داشتن حس بهتر نسبت به کارتان این کتاب را بخوانید و ببینید چرا فروشندگان عالی کمتر بر کار و بیشتر بر تفکر تمرکز می‌کنند.

[membership_protected_content]

audio]

mp3="https://dle.modiresabz.com/downloads/downloads/dm/۲۳۴.TheU

[nsoldMindset.mp3"][/audio

[membership_protected_content/]