

The
**NEW
MODEL
of SELLING**



**JERRY ACUFF
JEREMY MINER**

خلاصه کتاب: مدل جدید فروش

آنچه در چکیده کتاب «مدل جدید فروش، نوشته جری آکاف و جِرمی ماینر»

می‌آموزید

فروشنندگان B2B امروزی کار خود را در فضایی انجام می‌دهند که خریداران جدید یا «نسل وسواسی در خرید» خود به خود به آن‌ها اعتماد ندارند.

جری آکاف و جِرمی ماییر، کارشناسان فروش توضیح می‌دهند که فروشنندگان باید روش‌ها و ایده‌های قدیمی و منسوخ را کنار بگذارند و رویکردهای به‌روز فروش را جایگزین آن‌ها کنند تا با دوران پرچالش فعلی هماهنگ شوند.

نویسندگان به فروشنندگان B2B توصیه می‌کنند که پرسونا‌های پیچیده فروش و روش پاسخگویی تلفنی را کنار بگذارند و در عوض مثل مشتریان‌شان فکر کنند.

به نظر مدیرسبز این دو نویسنده فروش را با یک دیدگاه انسانی توضیح می‌دهند که مقاومت مشتری را از بین می‌برد و راه را برای فروش موفق هموار می‌کند.

[membership_protected_content]

audio]

mp3="https://dle.modiresabz.com/downloads/downloads/dm/۲۵۶.TheN

[ewModelofSelling.mp3"][/audio

[membership_protected_content/]