

WILLIAM "SKIP" MILLER

SELLING ABOVE AND BELOW THE LINE

*Convince the C-Suite.
Win Over Management.
Secure the Sale.*

خلاصه کتاب: فروش به مدیران

آنچه در چکیده کتاب «فروش به مدیران، نوشته ویلیام اسکپ میلر»

می‌آموزید

بیشتر فروشندگان B2B جستجوگران خستگی‌ناپذیر مشتری و تبلیغ‌گران فوق‌العاده‌ای هستند.

پس چرا اغلب در ارائه پیشنهاد ارزشی که برای نیمی از مشتریان احتمالی مهم است، شکست می‌خورند؟

دلیل شکست فروشندگان B2B این است که روی کاربران نهایی محصول یا خدمتشان یا همان خریداران معمولی تمرکز می‌کنند، نه بر خریداران ارشد یا همان مدیران رده‌بالایی که تصمیم نهایی را در مورد خریدهای مهم B2B می‌گیرند.

به نظر مدیرسبز، ویلیام اسکپ میلر به فروشندگان B2B کمک می‌کند که تغییر مسیر دهند و در تلاش‌های فروش خود هم به نیازهای کاربران معمولی و هم به نیازهای مدیران ارشد تصمیم‌گیرنده توجه کنند.

[membership_protected_content]

audio]

mp3="https://dle.modiresabz.com/downloads/downloads/dm/۲۷۹.Sellin

[gAboveandBelowtheLine.mp3"][/audio

[membership_protected_content/]