



خلاصه کتاب: فروش نرم

آنچه در چکیده کتاب «فروش نرم، نوشته تیم کانر» می‌آموزید

این کتاب کلاسیک کسب‌وکار با سومین ویرایش در چاپ بیستم روانه بازار شده؛ زیرا کتاب بسیار خوبی است و به فروش کمک می‌کند.

این راهنمای دقیق، همه جنبه‌های فروش از اصول اولیه جستجوی مشتری، نهایی کردن فروش و الهام‌بخشی و انگیزه دادن به فروشندگان را بررسی می‌کند تا نسبت به کار و اهدافشان هیجان و اشتیاق داشته باشند.

مدیرسبز، مطالعه این کتاب را به همه متخصصان فروش، از جمله مدیران فروش توصیه می‌کند، اما به متخصصان حوزه‌های دیگر هم پیشنهاد می‌کند که این کتاب را بخوانند؛ زیرا چه خوششان بیاید چه نه، تبلیغ و فروش یکی از مهارت‌های مهم در کار و زندگی روزمره شما است.

[membership_protected_content]

audio]

mp3="https://dle.modiresabz.com/downloads/downloads/dm/۲۸۵.SoftS
[ell.mp3"][/audio]

[membership_protected_content/]