



اترند تاثیر گذاری در ۳۰ ثانیه ابتدای هر نوع مذاکره بازاریابی و فروش



مکان: دانشکده مدیریت دانشگاه تهران
زمان: ۱۰ مهرماه ۱۳۹۵

- ۱- مشخص نمودن هدف نهایی
- ۲- برای نقش های مختلف ارائه های متنوعی آماده کنید
- ۳- به صحبت ها اشتیاق و باور داشته باشید؛
- ۴- از اصطلاحات فنی و آکادمیک استفاده نکنید
- ۵- لباس مناسبی انتخاب کنید
- ۶- از هجو گویی بپرهیزید
- ۷- ایده بازاریابی خود را به صورت کامل توضیح دهید
- ۸- ارتباط موضوع خود را حفظ کنید
- ۹- با سوال پرسیدن طرف مقابل را درگیر کنید
- ۱۰- طرف مقابل را از اهمیت موضوع مطلع کنید



@IRANSALESMANPRIZE

visitors.prize5@gmail.com

۲۲۰۵۹۸۱۴ (داخلی ۱۱۴)
۲۲۰۲۲۶۱۴

تولید خلاقانه با هر عصر
مستعد و خلاقیت برای آرزوی مسانده های صوفیانه
طیبه دوم واحد ۲۲

WWW.SA.KSCCO.CO

@salesforceir

@IRANSALESMANPRIZE