



6



مکان: دانشکده مدیریت دانشگاه تهران
زمان: ۱۰ مهرماه ۱۳۹۵

مرحله تماس با مشتریان بالقوه



- ۱- ابتدا هدف خود را از برقراری تماس با مخاطب تعیین کنید
- ۲- بر ترس خود غلبه کنید
- ۳- به صدا و نحوه صحبت کردن خودتان دقت کنید
- ۴- ارتباط با مشتری را به صورت مداوم در برنامه کاری خود قرار دهید
- ۵- در برقراری تماس سعی کنید وقت زیادی هدر نشود
- ۶- پیگیری را فراموش نکنید

@IRANSALESMANPRIZE

visitors.prize5@gmail.com

۲۲۰۵۹۸۱۴ (داخلی ۱۱۴)
۲۲۰۲۲۶۱۴

تولید خدایا برای همه... روزی در این راه با کلمات
مستعدی و ایستادن منسوب به ۲۲۹۵۹۸۱۴
پلک بود و آمد ۲۲

WWW.SA.KSCCO.CO

@salesforceir

@IRANSALESMANPRIZE