



هفت رومز پنهان برای فروش موفق



مکان: دانشکده مدیریت دانشگاه تهران
زمان: ۱۰ مهرماه ۱۳۹۵

@IRANSALESMANPRIZE



۱ - گزینش هدف (هدف گذاری)

۲ - یک برنامه فروش را دنبال کنید

۳ - به مشتریان اجازه انتخاب بدهید

۴ - تمرین فروش کنید

۵ - هرگز به فروشندگان

خود به عنوان ابزار فروش

نگاه نکنید

۶ - به همه مشتریان توجه

کنید

۷ - با ابرستاره ها

احاطه شوید

visitors.prize5@gmail.com

۲۲۰۵۹۸۱۴ (داخلی ۱۱۴)
۲۲۰۲۲۶۱۴

WWW.SA.KSCCO.CO

@salesforceir

تولید خلاقانه با تیم تخصصی پژوهش و توسعه
مهندسی سیستم‌های ارزش‌ساز سازمان‌های متوسط و بزرگ
پهلو دوم، واحد ۲۲

@IRANSALESMANPRIZE