



چگونه بازاریابی موفق باشیم؟ (۲)



مکان: دانشکده مدیریت دانشگاه تهران
زمان: ۱۰ مهرماه ۱۳۹۵

- ۱۱- با هر مشتری از فروش آموزشی استفاده کنید
- ۱۲- با تمام مشتریان خود فرا اعتمادسازی کنید
- ۱۳- نگرانی‌ها را به نحوی مؤثر بر طرف کنید
- ۱۴- با موضوع قیمت برخورد حرفه‌ای داشته باشید
- ۱۵- روش ختم فروش را بدانید
- ۱۶- هر دقیقه را به حساب آورید
- ۱۷- در هر کاری از قانون ۸۰ / ۲۰ استفاده کنید
- ۱۸- استوانه‌ی فروش خود را پر نگه دارید
- ۱۹- اهداف روشنی برای درآمد و فروش خود تعیین کنید
- ۲۰- قلمرو خود را به خوبی مدیریت کنید
- ۲۱- هفت راز موفقیت در فروش را تمرین کنید

@IRANSALESMANPRIZE



visitors.prize5@gmail.com

۲۲۰۵۹۸۱۴ (داخلی ۱۱۴)
۲۲۰۲۲۶۱۴

WWW.SA.KSCCO.CO

@salesforceir

تولید کننده: گروه آموزشی با کلاس
مدرس: سید علی آراسته - معاون آموزشی
تلف: ۰۲۱-۲۲۰۲۲۶۱۴

@IRANSALESMANPRIZE