

Recherche

Après six semaines, seulement 60% de ceux qui ont commencé le travail de l'hôtel d'été ont continué à travailler. Ce processus intense éliminera les gens qui ne le font pas. 3. À l'issue d'une formation continue et continue (mensuelle), il est aussi utile de donner des outils à ces sessions de formation continue.

Connaissance des produits - Apprenez également en revue les scénarios de vente typiques récurrents

Avoir une période d'entraînement intense est la même approche.

La leçon à tirer ici: L'écoute est généralement

e venait d'avoir de la difficulté à se faire hors-bord

Se souvenir des besoins du client

motées vers la destination. Il y avait des gens qui ne savaient pas où aller, mais ils étaient prêts à le faire.

Pour être le meilleur, recruter le meilleur. Rejoindre une équipe de vente d'élite

Le droit d'auteur d'American Salesman est la propriété du National Research Bureau et son contenu ne peut être copié ou envoyé par courrier électronique à plusieurs sites ou publié sur une liste de diffusion sans l'autorisation écrite expresse du détenteur du droit d'auteur. Cependant, les utilisateurs peuvent imprimer, télécharger ou envoyer par courrier électronique des articles pour un usage individuel.