

خطوات البيع الناجحة

- 1- تكوين الانطباع الأول عن شخصيتك (سَوِّق نفسك).
- 2- تحدث عن نشاط شركتك بقوة ومزايا خدماتها (سوق شركتك).
- 3- تحدث عن منتجات شركتك (سوق منتجك).

الطريقة الحديثة في البيع:

نظرية المثلث المقلوب

