

سرفصل دوره بازاریابی و فروش

- تقویت باور و ایجاد انگیزه
- آشنایی با تکنیک‌های فروش
- آشنایی با تکنیک‌های قدرت فکر و تمرکز در پیشبرد اهداف فروش
- چگونگی برخورد با "نه" مشتری