



www.taghadosi.com

دستور العمل جلسه نهم

- ۱_ رقبای مستقیم و غیر مستقیم خودتان را شناسای کنید و بنویسید.
- ۲_ دلیل خرید مردم از رقیب را پیدا کنید.
- ۳_ در فرم اطلاعات عدم علاقه مندی را اضافه کنید.
- ۴_ دلیل خرید مشتری هایتان ، از شما را پرسید و به بقیه انتقال دهید.
- ۵_ سوالات تان را ارسال کنید تا در جلسات بعد پاسخ دهیم.