

نهایی کردن فروش، مهم‌ترین و اصلی‌ترین بخش از فرآیند فروش است. شما اگر به پایان برنده خوبی نباشید کل فرآیند فروش دچار مشکل می‌شود و در واقع درآمدی نخواهید داشت. یکی از اساسی‌ترین مشکلاتی که فروشندگان، به‌خصوص فروشندگان ایرانی با آن دست به گریبان هستند، همین نهایی کردن یا به پایان بردن فروش می‌باشد.

ولی سؤال اینجاست که آیا فروشندگان ما به کار خود مسلط هستند؟ آیا این افراد نیازهای مشتریان خود را به‌خوبی شناسایی و کشف می‌کنند؟ آیا به خواسته مشتریان پاسخ کافی و وافی می‌دهند؟ آیا این فروشندگان، حلال مشکلات مشتریان خود هستند و یا صرفاً به خاطر عدم تجربه در حرفه خود، از خیر مشتریان می‌گذرند؟ و آیا فروشندگان و تجار ما مشاوران خوبی برای مشتریان خود می‌باشند؟ آیا به بهبود عملکرد و ارتقاء سطح کسب و کار مشتری علاقه‌مندند و راه‌حلی دارند که ارائه کنند؟ و دهها سؤال دیگر.

شما با مطالعه این کتاب، پاسخ‌های مناسبی برای سؤالات فوق خواهید یافت.