

Ибрагим Хан

Как строить
бизнес: легко,
честно
и доступно

Руководство отдела
продаж

Ибрагим Хан

**Как строить бизнес:
легко, честно и доступно.
Руководство отдела продаж**

«Издательские решения»

Хан И.

Как строить бизнес: легко, честно и доступно. Руководство отдела продаж / И. Хан — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-566187-6

Бизнес — это не штамп на бумажке, и его успех зависит от развития самого управляющего, где в компании каждый сотрудник как человек семьи. Поэтому всё, что тебе дано — это быть честным и открытым для всех, и это привилегия.

ISBN 978-5-00-566187-6

© Хан И.

© Издательские решения

Как строить бизнес: легко, честно и доступно Руководство отдела продаж

Ибрагим Хан

© Ибрагим Хан, 2022

ISBN 978-5-0056-6187-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

КАК СТРОИТЬ БИЗНЕС: ЛЕГКО, ЧЕСТНО И ДОСТУПНО

1. УВАЖАЙ МНЕНИЕ КЛИЕНТА И ПОЛУЧИШЬ УРОЖАЙ

В первую очередь, чтобы бизнес был перед всеми, а именно перед покупателем прозрачным – поговори с ним!

А потом узнай своё мнение через него, потому-что любое дело за которое ты берёшься, особенно если оно твоё и принадлежит полностью по праву тебе, то ты должен его по крайней мере уважать и любить, и только потом всё затраты и усилия на его развитие вернутся обратно..

Деньги и выручку от сделок, и даже одной нужно как предмет аксессуарной роскоши оставить на второй полке.

Тогда, если клиент был достаточно адекватным и логичным в своих убеждениях и нареканий, то неминуемо получишь от него всё, что хочешь, однако главное не забывай о себе, и конкретно в том случае: если всё потеряешь!

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.