

عمر داستان‌ها به عمر بشر می‌رسد. یک فروشنده خوب می‌داند چطور صحبت کند و یک فروشنده عالی می‌داند چطور داستان بگوید. داستان‌ها تأثیر عمیقی بر ذهن و رفتار ما دارند، در واقع این به زمان کودکی ما برمی‌گردد که مادرها و مادر بزرگ‌هایمان برای ما قصه می‌گفتند. ما همیشه تشنه شنیدن داستان بوده‌ایم و هستیم.

یکی از قدرتمندترین تکنیک‌هایی که توسط متقاعدکننده‌ترین فروشندگان به کار می‌رود داستان‌گویی در مورد فروش است. داستان‌گویی در مورد فروش، هنر گنجاندن داستان‌های مختلف در هنگام عرضه و نمایش محصول است. این داستان‌ها گاهی اوقات خیالی و گاهی اوقات مبتنی بر واقعیت هستند که در هر حال باید کوتاه باشند. داستان می‌تواند درباره محصول و ویژگی‌های آن، برند، شرکت تولید کننده یا فروشنده باشد. با توجه به اینکه امروزه مشتری تنها بر اساس ویژگی و مزایای محصول و خدمات خرید نمی‌کند، استفاده از قصه‌گویی و داستان‌سرایی برای فروش استراتژی مؤثری است. این کتاب می‌تواند راهگشای بسیار خوبی برای ارتباط مؤثر با مشتری باشد. همچنین این کتاب برای کسانی که می‌خواهند سخنران، مدرس یا فروشنده حرفه‌ای شوند می‌تواند بسیار مؤثر باشد.

این کتاب در ۱۴۴ صفحه به رشته تحریر در آمده است.



نویسندگان:

حمید امامی

محسن صادقی‌نیه

ناشر:

نسل نو اندیش

سال نشر:

۱۴۰۱

شابک:

۹۷۸۶۲۲۲۲۰۷۹۵۳