

سعی کنید قبل از فروش یک دقیقه فکر کنید و از خودتان سوال کنید من کیستم؟ و چه کمکی از دستم بر می آید تا برای این مشتری انجام دهم؟ فرایند موفقیت آمیز فروش خود را در ذهن مجسم کنید و پایان موفق جلسه فروشتان را در ذهنتان تصور کنید. این کار به فروش شما کمک می کند. باور ندارید؟ کتاب فروشنده یک دقیقه ای را مطالعه کنید! ما به شما پیشنهاد می کنیم حتما قبل از [طراحی کاتالوگ](#) و یا [طراحی بروشور](#) محصول خود یک دقیقه فکر کنید! خودتان را جای مشتری بگذارید و حس کنید که با دیدن [کاتالوگ آنلاین](#) شما چه احساسی پیدا می کند؟