



GETABSTRACT BEWERTUNG VON Sales EQ

How Ultra-High Performers Leverage Sales-Specific Emotional Intelligence to Close the Complex Deal

Um Verkäufe zu tätigen, entwickeln Sie starke zwischenmenschliche Fähigkeiten, lernen Sie, Ihre Gefühle zu kontrollieren, nutzen Sie die Emotionen Ihrer Käufer und pflegen Sie Ihre Beziehungen zu ihnen.

Schritt 1

Lassen Sie Ihr Team die Zusammenfassung von [getAbstract lesen](#).

Schritt 2

Planen Sie ein Team-Meeting, um die folgenden Fragen zu besprechen.

Schritt 3

Führen Sie eine Diskussion mit Ihrem Team durch.

Diskussionsfragen

1. Wie können Sie die Erwartungen der Käufer unterbrechen? Denken Sie an kreative Wege und teilen Sie Ihre Ideen mit dem Team.
2. Welche anderen alternativen Strategien würden Sie vorschlagen, um Fortschritte bei einem potenziellen Kunden zu erzielen oder einen Verkauf abzuschließen?

“As a sales professional, understanding how emotions dominate and drive buying decisions is critical to supercharging your income and advancing your career.”

Sales EQ

Jeb Blount

Zusätzliche Ressourcen



Verkauf



Way of the Wolf:
Straight Line Selling



Ninja Selling

