



"Success of a Salesman depends on WINNING the MIND of his CUSTOMER." – Md. Akbar Hassan

সুদী,

শুভেচ্ছা রইল।

Salesman -দের মূল্যায়ন করা হয় **Performance** এর ভিত্তিতে। এই **Performance** অর্জন করা পুরোটাই নির্ভর করে ক্রেতার উপর। **Sales Target Achieve** করাটা নিতান্তই ক্রেতার উপর নির্ভর করে। ক্রেতা কেনে যার জন্য আমাদের **Target Achieve** হয়। তাই আমাদের **Salesman** এর অস্তিত্বটাই ক্রেতার উপর নির্ভরশীল। **Salesman** এর কর্তব্য শ্রেণী নির্বিশেষে সকল ক্রেতাকে সর্বতোভাবে প্রাধান্য দেওয়া এবং তাদের মন জয় করা। ক্রেতা খুশী হলেই **sale** আশাতীত হবে, আর সেটাই, তুলে ধরার চেষ্টা করেছি আমার এই **Video** -তে। আসুন পুরো ছবিটা উপভোগ করি, জানি, বুঝি, শিখি এবং পক্ষান্তরে প্রয়োগ করি। আপনি যোগ্য হলেই জাতি যোগ্য হবে

SALESMAN SERIES "How to Explore a Customer"

শুভেচ্ছান্তে

Md. Akbar Hassan
CEO & Managing Director

BRIDDHI-

School of Professionals & School of Knowledge

Contact-BRIDDHI

BRIDDHI-Industrial & Marketing Consultants
House 7, Road No 8/A, Dhanmondi R/A, Dhaka
02 9133167; 01713457021; 01819218044

Movie On: SALESMANSHIP

"How to Explore a Customer"



"To increase Sale, conquer the Mind of your Customer."

"One Customer, too many Competitors, Fight to WIN"

"Be a STAR in sales"

জানুন এবং অন্যকে জানতে দিন।
দেশ ও জাতিকে একমুখপ এগিয়ে দিন।

Request to visit & Share / Subscriber:

- E-mail: akbar@briddhi.org; info@briddhi.org
- www.briddhi.org
- <https://www.facebook.com/mdakbarhassan>
- <https://twitter.com/Akbar96164156>
- <https://www.linkedin.com/feed/?tikc>
- <https://www.youtube.com/user/BriddhiNetwork>

Courtesy

BRIDDHI – Training & Development
BRIDDHI – Consultancy
BRIDDHI – Executive Search

Let us help you to SUCCEED
- BRIDDHI