

**“Let us have a knowledgeable Salesperson.
Today’s customers are smart & knowledgeable.”**
– Md. Akbar Hassan

সুধী,
শুভেচ্ছা রইল।
একজন Salesperson হলেন Selling Organization এর চালিকা শক্তি, যাদের উপর নির্ভর করে সম্পূর্ণ প্রতিষ্ঠানের লাভ ও ক্ষতি। তাদেরকে সবচেয়ে বেশি ক্রেতার মুখোমুখি হতে হয়, যেথায় তার বুদ্ধিমত্তা ও জ্ঞান দিয়ে একজন সম্ভাবনাময়ী ক্রেতাকে Genuine ক্রেতাতে রূপান্তরিত করে। তাহাদের মনে রাখতে হবে ক্রেতা কোন দ্রব্য কেনার সময় INVEST করে থাকে তাই তার Investment টা যুক্তিযুক্ত হলো কি না যাচাই করার অধিকার ক্রেতার আছে। সে কারণেই একজন দক্ষ বিক্রয় কর্মীকে তার Product Knowledge পরিপূর্ণভাবে থাকতে হবে, যেমন “ক্রেতা প্রশ্ন করতে দেরি হবে, যেন উত্তর দিতে দেরি হবে না।”

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। আপনাদের জন্য প্রকাশ করেছি Video....

SALESMAN SERIES -Have Precise Product Knowledge”

শুভেচ্ছান্তে



Md. Akbar Hassan
CEO & Managing Director

BRIDDHI-
School of Professionals & School of Knowledge

Contact-BRIDDHI

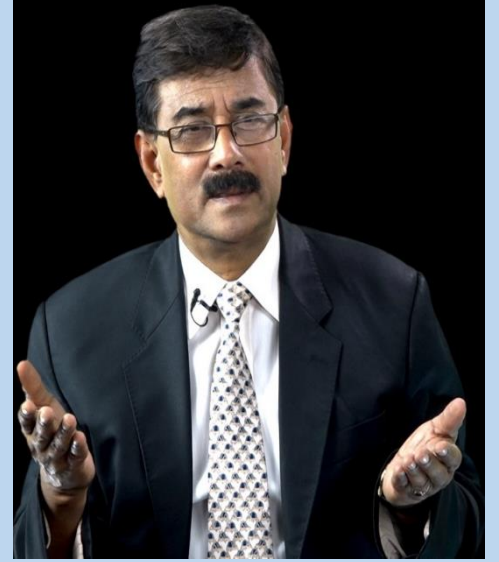
BRIDDHI-Industrial & Marketing Consultants. House 7, Road No 8/A,
Dhanmondi R/A, Dhaka 02 9133167; cell: 01713457021; 01819218044

Courtesy

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

Movie On: SALESMANSHIP

“Have Precise Product Knowledge”




“Customer Wants to confirm whether he is buying the RIGHT PRODUCTS.”

“Proper answer will INCREASE interest of PURCHASE ”

“HAVE precise Knowledge of your Products to convince”

**জানুন এবং অন্যকে জানতে দিন,
দেশ ও জাতিকে একধাপ এগিয়ে নিন।**

Request to visit & Share / Subscribe:

 E-mail: akbar@briddhi.org; info@briddhi.org

 www.briddhi.org

 https://www.facebook.com/mdakbar.hassan

 https://twitter.com/Akbar96164156

 https://www.linkedin.com/feed/?trk=

 https://www.youtube.com/user/BridddhiNetwork

Let us help you to GROW
- BRIDDHI