



“Salesman is the core of an Organization; they are profit maker & makes the company survive.” – Md. Akbar Hassan

সুধী,

শুভেচ্ছা রইল।

Salesman মূল্যায়িত হয় Performance এর মাধ্যমে। যাহা সবার ক্ষেত্রেই প্রযোজ্য। Sales Target Achieve করতে গেলে সবচেয়ে বিবেচিত বিষয় আনতে হবে সেটা হচ্ছে Challenge এর মোকাবেলা করা। মনে রাখতে হবে গতকাল যা করেছেন তার চেয়ে বেশি আজকে করতে হবে। সাধারণ হওয়ার মধ্যে কোন আনন্দ নেই। আসুন পুরো ছবিটা উপভোগ করি ও জানি, বুঝি, শিখি এবং পক্ষান্তরে প্রয়োগ করি। আপনি যোগ্য হলেই জাতি যোগ্য হবে।

তাই আপনাদের জন্য প্রকাশ করেছি Video....

SALESMAN SERIES **“Be an Achiever”**

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

Courtesy

BRIDDHI – Training & Development

BRIDDHI – Consultancy

BRIDDHI – Executive Search

Movie On: SALESMAN **“Be an Achiever”**



100% Achievement = Common Man

AVERAGE

Above Average more than **100%**

Be a STAR in sales

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

Request to visit & Share / Subscribe:

akbar@briddhi.org; info@briddhi.org

www.briddhi.org

https://www.facebook.com/md.akbar.hassan

https://twitter.com/Akbar96164156

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

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

Let us help you to GROW

- BRIDDHI