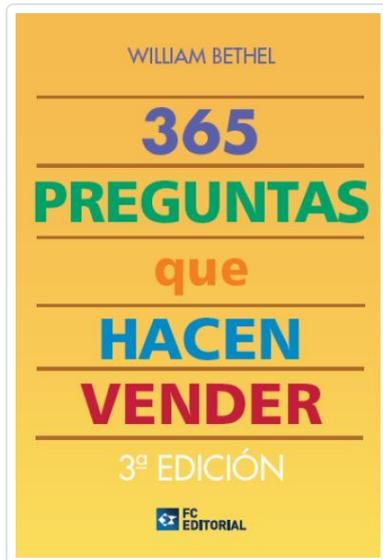


## 365 PREGUNTAS QUE HACEN VENDER 2ª ED.



**WILLIAM BETHEL**

### SYNOPSIS

Este libro pretende estimular al lector a desarrollar su capacidad como vendedor con su propio repertorio de preguntas y su estilo personal. El autor se basa en su propia experiencia como vendedor durante más de treinta años, desglosando la venta en una serie de fases para las que propone una serie de preguntas que permitan al vendedor salir airoso de cualquier situación, aunque, como él mismo indica "usted seguirá haciendo alguna pregunta de vez en cuando que no obtenga la respuesta que anda buscando". Se considera que el vendedor debe ser algo más que una persona que se dedique a recoger pedidos, para lo que recomienda una serie de normas básicas que ha de seguir el vendedor profesional, como el conocimiento del producto, un auténtico servicio al cliente y el conocimiento, comprensión y utilización de las técnicas de venta. Todos estos conceptos son ampliamente desarrollados a lo largo del libro, ofreciendo una visión amplia y global del complejo mundo comercial. Con un lenguaje ameno y un enfoque eminentemente práctico este libro se convertirá en su libro de consulta habitual para conseguir la venta perfecta....



FUNDACION

**Editorial** CONFEMETAL - FC EDITORIAL

**Subject** Gestión de ventas y marketing

**Collection** FC EDITORIAL-comercial/ventas

**EAN** 9788492735440

**Status** Disponible

**Pages** 257

**Size** 230x160x0 mm.

**Weight** 510

**Price (Tax inc.)** 19,23€

### Related Titles



OTRA FORMA DE VENDER: ANTIRUIDO  
 CARLOS ROSSER & REBECCA ROSSER



CÓMO PREPARAR EL PLAN DE EMPRESA 2ª ED  
 JOSE ANTONIO NEIRA RODRIGUEZ



TELEMARKETING. REDUCIR COSTES Y VENDER MAS  
 VICENTE CAMARA