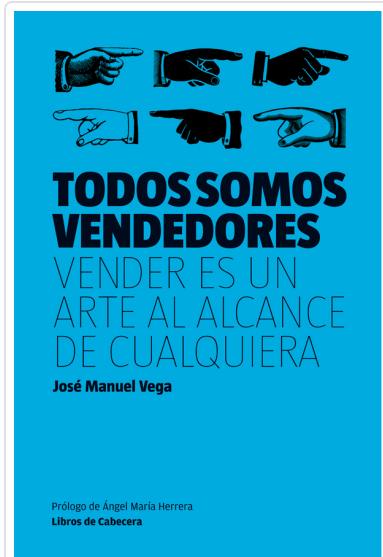


## TODOS SOMOS VENDEDORES



## VEGA LORENZO, JOSÉ MANUEL

### SYNOPSIS

Todos llevamos un pequeño vendedor dentro ¿o acaso no has ligado nunca? Por un motivo u otro es aconsejable conocer las técnicas de venta, compra y negociación, dado que las utilizamos a diario, aunque no nos demos cuenta. Sin embargo, todavía hay más, el mundo comercial es variopinto y no todos los negocios son lo que parecen: ¿qué son los Compro Oro?, ¿cuál es el auténtico negocio del arte?, ¿para qué sirven las cestas de Navidad?, ¿por qué a las operadoras de telefonía no les importa el servicio al cliente?

José Manuel Vega es un experimentado ejecutivo de ventas que nos desvela los secretos del comercio y el marketing, y nos enseña los trucos de la profesión de vendedor: cuál es el precio justo de las cosas, cómo realizar la primera llamada a un cliente, cómo se construye una oferta ganadora y se lucha hasta el final, cómo conseguir los mejores márgenes y que el cliente quede satisfecho, las técnicas más infalibles para negociar, cómo fidelizar a los clientes y convertirlos en amigos, trucos para hablar en público y las bases del comercio electrónico. Todo ello transmitido con un lenguaje sencillo y con anécdotas de su experiencia personal....

Editorial	LIBROS DE CABECERA
Subject	Gestión de ventas y marketing
Collection	Manuales de gestión
EAN	9788494004735
Status	Disponible
Pages	208
Size	210x140x12 mm.
Weight	350
Price (Tax inc.)	17,00€

### Related Titles



LOS SEGUROS DE LA EMPRESA Y EL EMPRESARIO  
DEL SAZ, JULIÁN;DE ÁVILA,  
REINALDO



GESTIÓN DE INCOMPETENTES  
GINEBRA SERRABOU, GABRIEL



GESTIÓN DE LA REPUTACIÓN CORPORATIVA  
CARRÍÓ SALA, MARTA