

FUNDAMENTOS DE LA VENTA PROFESIONAL



RUANO, ALFONSO

SYNOPSIS

¿Necesitas una guía para iniciarte en la venta, o un revitalizador si llevas tiempo vendiendo y precisas reciclarte? ¿Diriges equipos de ventas y estás pensando en revisar procesos?

Fundamentos de la venta profesional es un manual práctico sobre la venta consultiva que proporciona un método sistemático y empático que sitúa a los clientes en el centro de toda la actividad del vendedor, una comprensión detallada de cómo los clientes toman sus decisiones de compra y adjudicación de valor, qué procesos racionales y emocionales siguen, y cómo acoplar nuestro proceso de comunicación al suyo, buscando alinear los objetivos de ambos en un auténtico gana/ganas.

En un mercado global en constante cambio, impulsado por la IA y herramientas digitales avanzadas, la figura del vendedor tradicional está experimentando una transformación radical. Solo aquellos vendedores que puedan actuar como consultores especializados con sus clientes, aportando soluciones innovadoras y respuestas que aquellos no pueden encontrar por sí mismos, tendrán un lugar asegurado....



Editorial	LIBROS DE CABECERA
Subject	Gestión de ventas y marketing
Collection	Temáticos
EAN	9788412879629
Status	Disponible
Pages	252
Size	220x245x14 mm.
Weight	395
Price (Tax inc.)	22,00€

Related Titles



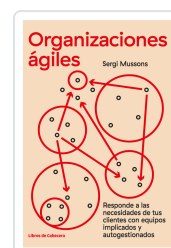
LÍDERES AZULES
DELGADO, ALBERTO, RAMOS, ALFONSO



GUÍA PRÁCTICA DE MARKETING
BERENGUER VALL-LOBERA, JORDI



SALIR EN LOS MEDIOS
PERALTA MAS, MIQUEL



ORGANIZACIONES ÁGILES
MUSSONS, SERGI