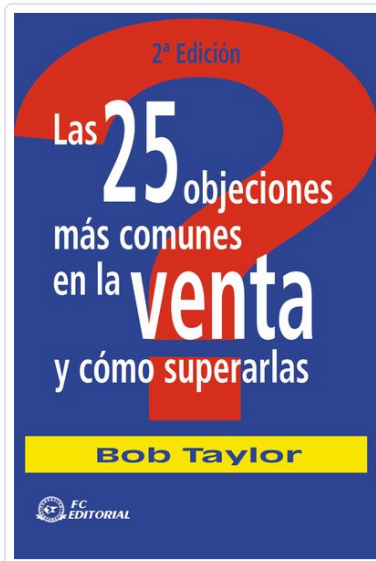


25 OBJECIONES MÁS COMUNES EN LA VENTA Y CÓMO SUPERARLAS, LAS 2ª ED.



BOB TAYLOR

SINOPSIS

¿Con qué frecuencia se encuentra con las siguientes objeciones y otras similares? "Cuesta demasiado". "No me interesa". "Lo hablaré con la Dirección". "Estoy muy ocupado". ¿Con qué grado de éxito se desenvuelve usted ante ellas? ¿Cuántas ventas pierde por su causa? Si está satisfecho con su grado de éxito a la hora de tratar el problema de las objeciones no necesita seguir leyendo. Sin embargo, si éstas actúan como un obstáculo o si le cogen desprevenido durante el proceso de venta, entonces éste es su libro. En general, la formación que se imparte para proceder ante las objeciones es superficial. Es decir, se limita a las palabras que se han de utilizar como respuesta a las objeciones del posible cliente. Esta obra trata el tema con la profundidad que se merece, ofreciéndole gran cantidad de advertencias y útiles de venta expuestos en situaciones muy variadas. Le hará pensar sobre cómo proceder con éxito ante las objeciones. Ese es el tema central de este libro: cómo rebatir las objeciones y cómo cerrar más ventas....



FUNDACION

Editorial CONFEMETAL - FC EDITORIAL

Materia Gestión de ventas y marketing

Colección FC EDITORIAL-comercial/ventas

EAN 9788496169906

Status Disponible

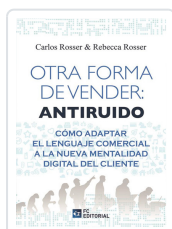
Páginas 149

Tamaño 2300x1600x0 mm.

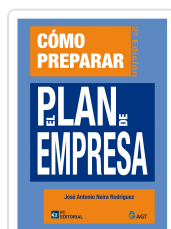
Peso 320

Precio (Imp. inc.) 17,50€

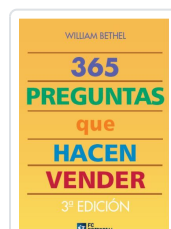
Títulos relacionados



OTRA FORMA DE VENDER: ANTIRUIDO
 ROSSER & ROSSER



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



365 PREGUNTAS QUE HACEN VENDER 2ª ED.
 WILLIAM BETHEL



TELEMARKETING. REDUCIR COSTES Y VENDER MÁS
 VICENTE CAMARA