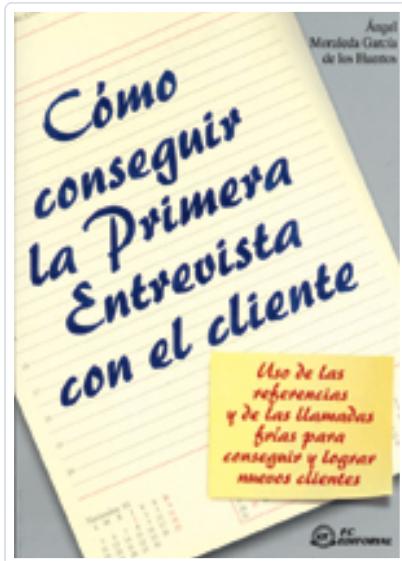


CÓMO CONSEGUIR LA PRIMERA ENTREVISTA CON EL CLIENTE



FUNDACION

Editorial CONFEMETAL - FC
EDITORIAL

Materia EMPRESA Y GESTIÓN

Colección FC EDITORIAL-
comercial/ventas

EAN 9788495428448

Status Disponible

Páginas 235

Tamaño 2300x1600x0 mm.

Peso 473

**Precio (Imp.
inc.)** 17,88€

ÁNGEL LUIS MORALEDA

SINOPSIS

La lectura de esta obra le rendirá una doble finalidad: la primera es animarle a buscar nuevas entrevistas para conseguir nuevos clientes. Y el segundo beneficio es que recibirá esquemas válidos para conseguir entrevistas que le lleven a captar nuevos clientes. Sí, esquemas válidos porque han servido para que muchos vendedores hayan hecho crecer su cartera de clientes. Solamente hace falta una cosa: que los esquemas que se le ofrecen y explican a lo largo del libro los considere esquemas de trabajo, no una fórmula mágica para triunfar. Porque, además de querer está el saber. Cuando esté usted dispuesto a conseguir la primera entrevista, no antes, podrá aprender las técnicas necesarias para lograrlo. Hay técnicas probadas, contrastadas, eficaces. Pero lo primero es decidirse a aprenderlas, a aplicarlas una y otra vez en su trabajo cotidiano. A lo largo de este libro, se explican temas tan cruciales como son la actitud necesaria para afrontar la primera entrevista con un cliente, el proceso de consecución de la primera entrevista, el esquema necesario para explotar un tesoro como es el conocer referencias sobre los clientes y cómo realizar las tan temidas "llamadas frías" consiguiendo que no lo sean tanto. El libro que tiene en sus manos, le desvela uno de los apartados más complejos del mundo comercial, consiguiendo ser un manual de consulta útil y práctico que le ayudará, sin duda, a ampliar su cartera de clientes....

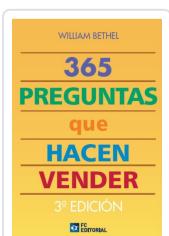
Títulos relacionados



OTRA FORMA DE
VENDER:
ANTIRUIDO
ROSSER & ROSSER



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



365 PREGUNTAS
QUE HACEN
VENDER 2ª ED.
WILLIAM BETHEL



TELEMARKETING.
REDUCIR COSTES
Y VENDER MÁS
VICENTE CÁCERES FERRER