FUNDAMENTOS DE LA VENTA PROFESIONAL



RUANO, ALFONSO

SINOPSIS

¿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 gano/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
Materia	Gestión de ventas y marketing
Colección	Temáticos
EAN	9788412879629
Status	Normal
Páginas	252
Tamaño	220x245x14 mm.
Peso	395
Precio (Imp. inc.)	22,00€

Títulos relacionados



SALIR EN LOS MEDIOS
PERALTA MAS, MIQUEL



ORGANIZACIONES ÁGILES
MUSSONS, SERGI



AUTOLIDERAZGO EN LA EMPRESA Y EN LA VIDA
CUERVO, JORGE



IR A LA LUNA ES FÁCIL, LO DIFÍCIL ES ENCONTRAR UN BUEN COMERCIAL
GÓMEZ VISEDO, DANIEL