

# FEELING INTELIGENCIA EMOCIONAL APLICADA A LA VENTA



## DAVÓ AÑÓN, RAQUEL; DÍAZ ESCOTO, MIGUEL ÁNGEL

### SYNOPSIS

El cliente no compra productos o servicios, el cliente compra sensaciones y, por eso, la clave del proceso comercial está en cómo se sentirá.

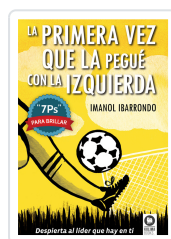
Aquéllos que representamos productos o servicios tenemos que ser auténticas «autopistas» para nuestros clientes.

Éste no es un libro sobre técnicas de venta. Aquí mostramos un modelo complementario a todo lo estudiado hasta el momento que lleve un paso más al vendedor, para observar y analizar el proceso de venta desde una perspectiva diferente, contemplando aspectos invisibles, cuestionando aspectos no estudiados hasta la fecha, con la finalidad de contemplar nuevas posibilidades y oportunidades en su trabajo diario....

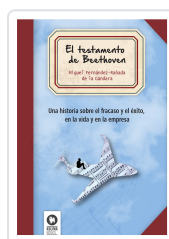


<b>Editorial</b>	KOLIMA BOOKS
<b>Subject</b>	Ventas y marketing
<b>Collection</b>	Directivos y Líderes
<b>EAN</b>	9788494235870
<b>Status</b>	Disponible
<b>Binding</b>	Bolsillo tapa blanda
<b>Pages</b>	224
<b>Size</b>	22000x14000x0 mm.
<b>Weight</b>	304000
<b>Price (Tax inc.)</b>	18,50€

### Related Titles



**LA PRIMERA VEZ QUE LA PEGUÉ CON LA IZQUIERDA**  
IBARRONDO GARAY, IMANOL



**EL TESTAMENTO DE BEETHOVEN**  
FERNÁNDEZ-RAÑADA DE LA GÁNDARA, MIGUEL



**VALENTINA LUNACRISTAL**  
MOLTÓ, CRIS



**LA PALANCA DEL ÉXITO**  
SÁNCHEZ MARTÍNEZ, JUAN PEDRO