

# OLVIDA LAS TÉCNICAS DE VENTA



**CARLOS ROSER Y MARISA TRIGUERO**

## SYNOPSIS

Cada cliente es un mundo... Una cosa es la teoría y otra la práctica... Con el cliente delante la teoría no funciona...?. Este tipo de frases, y otras similares, son los comentarios típicos de los vendedores con éxito al analizar las técnicas de ventas. Y no les falta razón. Ante cada cliente y los diferentes problemas que cada uno plantea, el vendedor con éxito se sirve de su experiencia y su intuición para encontrar la frase justa en el momento oportuno, y conseguir la venta. ¿Esta es la realidad... y lo demás son cuentos?. Otra frase típica de este tipo de vendedores al contrastar su forma de vender con lo que aconsejan las técnicas de ventas.

Por ello, en forma realista y amena, este libro enseña la manera de entrenar y potenciar la intuición comercial para vender más. Se trata de un libro diferente a todo lo escrito sobre ventas. Los jefes de ventas, directores comerciales y vendedores que lo lean comprobarán que, por una vez, la teoría puede llevarse a la práctica. Porque se transmite una teoría basada en un beneficio real que nada tiene que ver con las clásicas técnicas de ventas.

Precisamente porque cada cliente es un mundo y cada entrevista comercial es diferente, para vender más hay que olvidarse de las técnicas de ventas y tomar en consideración otros factores. Estos factores se exponen a través de la historia de un vendedor, Raúl Arribas, que recibe llamadas telefónicas de un extraterrestre para enseñarle otra forma de vender y ganar más dinero....



FUNDACION

**Editorial** CONFEMETAL - FC EDITORIAL

**Subject** EMPRESA Y GESTIÓN

**Collection** FC EDITORIAL-comercial/ventas

**EAN** 9788496169487

**Status** Disponible

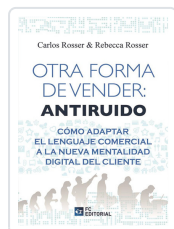
**Pages** 218

**Size** 2300x1600x0 mm.

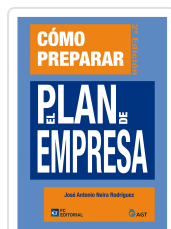
**Weight** 450

**Price (Tax inc.)** 17,99€

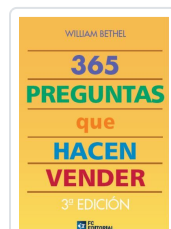
## Related Titles



**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 MAS**  
VICENTE CAMARA