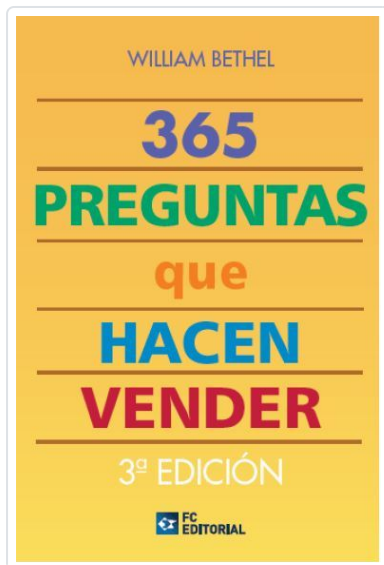


365 PREGUNTAS QUE HACEN VENDER 2ª ED.



WILLIAM BETHEL

SINOPSIS

Este libro pretende estimular al lector a desarrollar su capacidad como vendedor con su propio repertorio de preguntas y su estilo personal. El autor se basa en su propia experiencia como vendedor durante más de treinta años, desglosando la venta en una serie de fases para las que propone una serie de preguntas que permitan al vendedor salir airoso de cualquier situación, aunque, como él mismo indica "usted seguirá haciendo alguna pregunta de vez en cuando que no obtenga la respuesta que anda buscando". Se considera que el vendedor debe ser algo más que una persona que se dedique a recoger pedidos, para lo que recomienda una serie de normas básicas que ha de seguir el vendedor profesional, como el conocimiento del producto, un auténtico servicio al cliente y el conocimiento, comprensión y utilización de las técnicas de venta. Todos estos conceptos son ampliamente desarrollados a lo largo del libro, ofreciendo una visión amplia y global del complejo mundo comercial. Con un lenguaje ameno y un enfoque eminentemente práctico este libro se convertirá en su libro de consulta habitual para conseguir la venta perfecta....



FUNDACION

Editorial CONFEMETAL - FC EDITORIAL

Materia Gestión de ventas y marketing

Colección FC EDITORIAL-comercial/ventas

EAN 9788492735440

Status Disponible

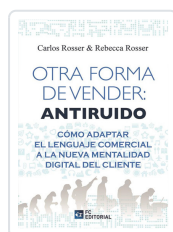
Páginas 257

Tamaño 230x160x0 mm.

Peso 510

Precio (Imp. inc.) 19,23€

Títulos relacionados



OTRA FORMA DE VENDER: ANTIRUIDO
 ROSSER & ROSSER



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



TELEMARKETING. REDUCIR COSTES Y VENDER MAS
 VICENTE CAMARA