

# FEELING INTELIGENCIA EMOCIONAL APLICADA A LA VENTA



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

### SINOPSIS

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

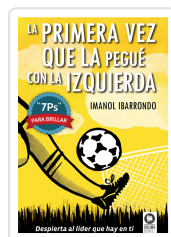
Aquéllos que representamos productos o servicios tenemos que ser auténticas «autopistas» para nuestros clientes.

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....



Editorial	KOLIMA BOOKS
Materia	Ventas y marketing
Colección	Directivos y Líderes
EAN	9788494235870
Status	Disponible
Encuadernación	Bolsillo tapa blanda
Páginas	224
Tamaño	22000x14000x0 mm.
Peso	304000
Precio (Imp. inc.)	18,50€

### Títulos relacionados



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