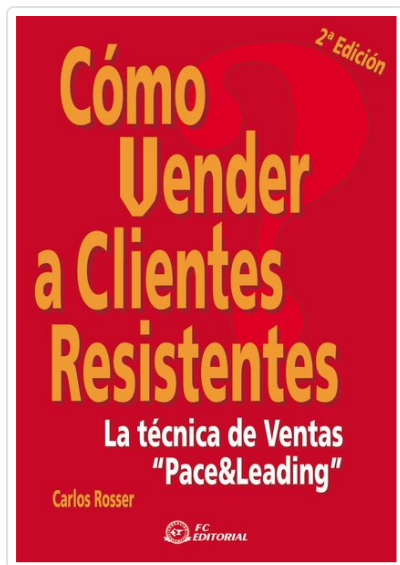


CÓMO VENDER A CLIENTES RESISTENTES. 2ª ED.



CARLOS ROSSER

SINOPSIS

Tal vez el título del libro induzca al lector a pensar que se encuentra ante uno más de esos libros de recetas maravillosas. Nada más lejos de la realidad. Nos encontramos ante una reflexión profunda, fundamentada, que hunde sus raíces en conocimientos científicos, serios y contrastados. El creciente endurecimiento competitivo presiona a la fuerza de ventas para conseguir más resultados y fidelizar al cliente. Y ello conlleva una mayor habilidad persuasiva ante un cliente que, a su vez, ofrece cada vez mayor resistencia por el acoso de la competencia. Hoy más que nunca, cada frase del vendedor puede despertar la resistencia del cliente y entorpecer el resultado comercial de la conversación de ventas. Por consiguiente, el vendedor debe ser un experto en evitar esta resistencia. Y para ello los vendedores deberán basar su entrenamiento en dotarse de un lenguaje específico para encarar este tipo de situaciones. Por ello, el objetivo del libro se dirige a proporcionar a los vendedores unas reglas de lenguaje "hipnótico" para minimizar la resistencia del cliente y facilitar el éxito en ventas. Estas reglas se centran en el binomio "acompañar - dirigir" (pace & leading), que se basa fundamentalmente en mejorar la capacidad de los vendedores....



FUNDACION

Editorial CONFEMETAL - FC EDITORIAL

Materia Gestión de ventas y marketing

Colección FC EDITORIAL-comercial/ventas

EAN 9788496743267

Status Disponible

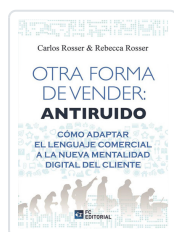
Páginas 288

Tamaño 2300x1600x0 mm.

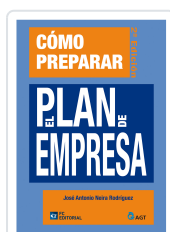
Peso 510

Precio (Imp. inc.) 17,88€

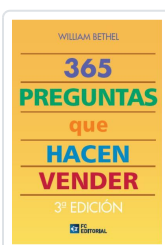
Títulos relacionados



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