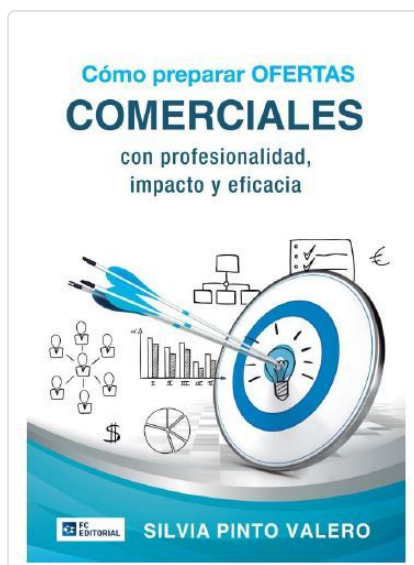


CÓMO PREPARAR OFERTAS COMERCIALES CON PROFESIONALIDAD, IMPACTO Y EFICACIA



PINTO VALERO, SÍLVIA

SINOPSIS

En un mercado cada vez más competitivo, donde la orientación al cliente y la diferenciación son la clave para mejorar nuestras relaciones comerciales, la elaboración de la propuesta comercial es el vehículo que nos puede ayudar a llegar a nuestra meta, alcanzando la convergencia entre nuestros intereses y los de los clientes. Conseguir elaborar una propuesta comercial que enganche al cliente y que permita dejar claros todos los puntos de la relación que queremos que se establezca entre las partes, es un ejercicio complejo, pero imprescindible, en el desarrollo de cualquier transacción.

Con el contenido de este libro se trata de examinar todos los aspectos que intervienen en la preparación, desarrollo y presentación de una propuesta comercial para poder obtener los mejores resultados, el libro está orientado no solo a aquellos que empiezan su andadura en el mundo comercial, sino también a quienes, a través de años de experiencia, quieran profundizar en el análisis de los contenidos de las propuestas comerciales para darle una nueva orientación a sus propuestas.

Elaborar propuestas comerciales es la labor que permite a los comerciales hacer tangibles los deseos de los clientes y facilita las relaciones entre las partes. Para presentar una propuesta comercial, el vendedor ha de conocer y comprender a su cliente, pero también a la empresa que representa, ya que el ofrecimiento que haga a su cliente debe estar en consonancia con lo que la empresa puede realizar en cada momento. Disfrute de los diferentes apartados que componen este libro y elabore propuestas creativas y orientadas a sus clientes....



Editorial

FUNDACION CONFEMETAL
- FC EDITORIAL

Materia

Atención al cliente

EAN

9788416671014

Status

Disponible

Tamaño

160x230x0 mm.

Peso

250

Precio (Imp. inc.)

17,50€