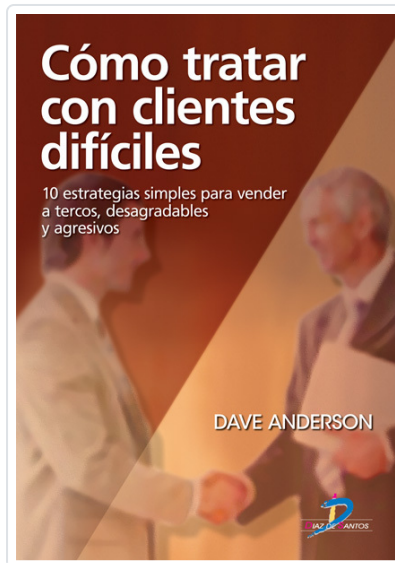


CÓMO TRATAR CON CLIENTES DIFÍCILES



ANDERSON, D.

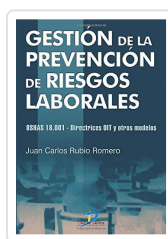
SYNOPSIS

Por qué esforzarse en intentar vender a tercos, desagradables y agresivos (TDA)? La mayoría de los formadores de ventas ni siquiera los mencionan: Son sólo un diez por ciento del total de tus clientes y es mucho más fácil vender a las personas que son amables, simpáticas y razonables, ¿verdad? ¡Error! Tal y como indica el extraordinario comercial Dave Anderson en *Cómo tratar con clientes difíciles*, el diez por ciento de tu negocio suma una gran cantidad de dinero a lo largo de tu vida profesional y tendrás que tratar con TDA te guste o no. Si no te llevas su negocio, lo hará la competencia. Además, aquí está la gran sorpresa: Una vez te hayas ganado la confianza de tus clientes difíciles, éstos se convertirán en los clientes más fieles y que más te apoyan, ofreciéndote negocios repetitivos y dando siempre buenas referencias sobre ti. En esta guía única descubrirás que los TDA no nacen, se hacen, y aprenderás cómo ganar con los clientes ante los que la mayoría de comerciales desearían huir despavoridos. Anderson explica los siete factores principales que convierten clientes normales en TDA, muchos de los cuales incluyen experiencias previas con comerciales que carecían de aptitud, conocimientos o motivación para darles un buen servicio. Después, encontrarás diez estrategias simples que han demostrado poder amansar a la fiera que un TDA lleva dentro y hacer que no pueda esperar a cerrar la compra. Por tanto, la próxima vez que estés luchando con un TDA de mala leche, irritado y gruñón, no será necesario que te quedes parado pensando "¿Cómo consigo venderle a este tipo?". Con las estrategias tan simples que encontrarás en *Cómo tratar con clientes difíciles*, harás que los amargados se conviertan en personas cariñosas, cerrarás los negocios en cuestión de minutos y sentirás ganas de volver a tratar con el siguiente cliente difícil. INDICE RESUMIDO: Entiende las diez verdades sobre los TDA. Sé más duro, espabila, crece y sube. No seas simplemente mejor, sé diferente. Evita la confrontación en el proceso de venta. Cómo...



Editorial	DIAZ DE SANTOS
Subject	Ventas y marketing
EAN	9788479788858
Status	Disponible
Pages	176
Size	215x150x11 mm.
Weight	180
Price (Tax inc.)	17,00€

Related Titles

SEÑORES DE LA GUERRA, LOS
VASCONCELLOS, J.A.GESTIÓN DE LA PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES
RUBIO, J.C.ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN INTEGRAL DEL MANTENIMIENTO
GARCÍA, S.SISTEMAS DE ALMACENAJE Y PICKING
MAULEON, M.