

FEELING INTELIGENCIA EMOCIONAL APLICADA A LA VENTA



DAVÓ AÑÓN, RAQUEL; DÍAZ ESCOTO, MIGUEL ÁNGEL

SYNOPSIS

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

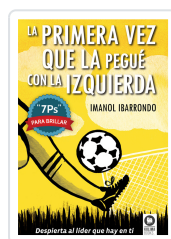
Aquéllos que representamos productos o servicios tenemos que ser auténticas «autopistas» para nuestros clientes.

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....

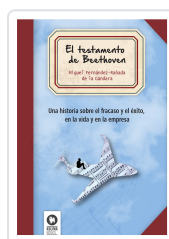


Editorial	KOLIMA BOOKS
Subject	Ventas y marketing
Collection	Directivos y Líderes
EAN	9788494235870
Status	Disponible
Binding	Bolsillo tapa blanda
Pages	224
Size	22000x14000x0 mm.
Weight	304000
Price (Tax inc.)	18,50€

Related Titles



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