

## FUNDAMENTOS DE LA VENTA PROFESIONAL



RUANO, ALFONSO

## SYNOPSIS

¿Necesitas una guía para iniciarte en la venta, o un revitalizador si llevas tiempo vendiendo y precisas reciclarte? ¿Diriges equipos de ventas y estás pensando en revisar procesos?

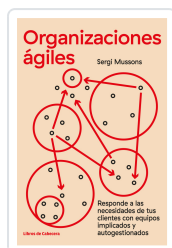
Fundamentos de la venta profesional es un manual práctico sobre la venta consultiva que proporciona un método sistemático y empático que sitúa a los clientes en el centro de toda la actividad del vendedor, una comprensión detallada de cómo los clientes toman sus decisiones de compra y adjudicación de valor, qué procesos racionales y emocionales siguen, y cómo acoplar nuestro proceso de comunicación al suyo, buscando alinear los objetivos de ambos en un auténtico gano/ganas.

En un mercado global en constante cambio, impulsado por la IA y herramientas digitales avanzadas, la figura del vendedor tradicional está experimentando una transformación radical. Solo aquellos vendedores que puedan actuar como consultores especializados con sus clientes, aportando soluciones innovadoras y respuestas que aquellos no pueden encontrar por sí mismos, tendrán un lugar asegurado....



|                  |                               |
|------------------|-------------------------------|
| Editorial        | LIBROS DE CABECERA            |
| Subject          | Gestión de ventas y marketing |
| Collection       | Temáticos                     |
| EAN              | 9788412879629                 |
| Status           | Disponible                    |
| Pages            | 252                           |
| Size             | 220x245x14 mm.                |
| Weight           | 395                           |
| Price (Tax inc.) | 22,00€                        |

## Related Titles

SALIR EN LOS MEDIOS  
PERALTA MAS, MIGUELORGANIZACIONES ÁGILES  
MUSSONS, SERGIAUTOLIDERAZGO EN LA EMPRESA Y EN LA VIDA  
CUERVO, JORGEIR A LA LUNA ES FÁCIL, LO DIFÍCIL ES ENCONTRAR UN BUEN COMERCIAL  
GÓMEZ VISEDÓ, DANIEL