

**VENDE**



**VALLADOLID BORAO, PEDRO**

**SYNOPSIS**

Hoy, más que nunca, la venta es el ARTE de hacer EXTRAordinario lo ordinario. Para ello, Pedro Valladolid, quiere compartir "La metodología de las 4 Palancas" con el objetivo de descubrir cómo potenciar tus resultados y ofrecerte estrategias eficaces para desarrollar los tres pilares de la rentabilidad en ventas: captar, retener y fidelizar clientes. Ya que como nos dice su autor, el enfoque, la organización y la planificación representan el 70% del éxito en la venta y que se realiza ANTES de estar delante del cliente....



FUNDACION

**Editorial** CONFEMETAL - FC  
 EDITORIAL

**Subject** Ventas y marketing

**EAN** 9788417701536

**Status** Disponible

**Binding** Bolsillo tapa blanda

**Pages** 272

**Size** 2300x1600x0 mm.

**Weight** 430

**Price (Tax inc.)** 20,00€