

[Library ebook] Los cien errores en el proceso de ventas (Divulgación) (Spanish Edition)

Los cien errores en el proceso de ventas (Divulgación) (Spanish Edition)

*Rafael Martínez-Vilanova Martínez
audiobook / *ebooks / Download PDF / ePub / DOC*



DOWNLOAD



+

READ ONLINE

#1500627 in eBooks 2013-04-03 2015-09-15 File Name: B0120WDMGO | File size: 76.Mb

Rafael Martínez-Vilanova Martínez : Los cien errores en el proceso de ventas (Divulgación) (Spanish Edition) before purchasing it in order to gauge whether or not it would be worth my time, and all praised Los cien errores en el proceso de ventas (Divulgación) (Spanish Edition):

En el presente libro, Rafael Martínez-Vilanova plasma toda su experiencia personal, tanto en ventas como en dirección y formación de vendedores. El lector, no importa si se trata de un vendedor profesional,

uno novel, o un gerente o empresario que deba vender y negociar con diferentes clientes, proveedores o institucionesmdash;, podraacute; encontrar un sinfiacute;n de recomendaciones eminentemente praacute;cticas que abarcan desde la preparacioacute;n de la entrevista hasta el control de resultados, pasando por todas las fases de una venta, desde la presentacioacute;n al cierre.Sabemos que maacute;s del cincuenta por ciento de las operaciones perdidas, mdash;siempre trataacute;ndose del producto adecuado para el clientemdash;, se deben a una falta de deteccioacute;n de los requerimientos reales de eacute;ste, a veces muy distantes de los que eacute;l mismo confiesa. En el libro encontraraacute; algunos de estos errores que llevan al fracaso y la manera de evitarlos.En otras muchas ocasiones, el error se comente en el proceso del cierre, lo que suele llevarnos a una situacioacute;n sin retorno. Encontraraacute; en el texto de este libro algunos de estos casos, asiacute; como las directrices para evitarlos. Es muy posible que tras la lectura, encuentre tambieacute;n explicacioacute;n a maacute;s de una operacioacute;n particularmente perdida que no deseariaacute;a repetir.Finalmente se exponen una gran cantidad de ejemplos reales, que ilustran diferentes tipos de errores y las maneras de evitarlos.Iacute;ndice1. Introduccioacute;n.- 2. La preparacioacute;n y la presentacioacute;n.- 3. Escuchando al cliente.- 4. Argumentando.- 5. En el manejo del tiempo.- 6. Rebatiendo objeciones.- 7. Tratando de cerrar la operacioacute;n.- 8. Despueacute;s de la entrevista. 9. Mis propios errores y otras aneacute;cdotas.