

(Mobile ebook) Nuevas ventas. Simplificadas.: El manual esencial para el desarrollo de posibles y nuevos negocios (Spanish Edition)

Nuevas ventas. Simplificadas.: El manual esencial para el desarrollo de posibles y nuevos negocios (Spanish Edition)

Mike Weinberg

ebooks | Download PDF | *ePub | DOC | audiobook



DOWNLOAD



READ ONLINE

#783074 in eBooks 2017-02-21 2017-02-21 File Name: B01HAK34SC | File size: 47.Mb

Mike Weinberg : Nuevas ventas. Simplificadas.: El manual esencial para el desarrollo de posibles y nuevos negocios (Spanish Edition) before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Nuevas ventas. Simplificadas.: El manual esencial para el desarrollo de posibles y nuevos negocios (Spanish Edition):

Porque en las ventas no existe nada que dure para siempre, necesitas nuevos clientes y nuevos negocios; todo el tiempo. Por mucho que realices negocios con clientes leales, la vida de tu negocio consiste en abrir cuentas nuevas constantemente. Tanto si eres representante de ventas, gerente de ventas o ejecutivo de servicios profesionales, se espera de ti que atraigas nuevos negocios, para lo que necesitas una fórmula comprobada para la prospección, el desarrollo y cierre de tratos. Aquí encontrarás la respuesta. Aprenderás:

- Identificar una lista estratégica, limitada y realizable de prospectos reales;
- Bosquejar un argumento de ventas persuasivo y centrado en tu cliente;
- Perfeccionar las llamadas telefónicas proactivas para alcanzar reuniones cara a cara con más clientes potenciales;
- Tomar ventaja del correo electrónico, los mensajes de voz y las redes sociales;
- Superar, e incluso evitar, los reflejos de todo posible comprador contra los vendedores;
- Formar relaciones, porque la gente hace negocios con aquellos que les agradan y en quienes confían;
- Prepararte para una llamada de ventas exitosa y bien estructurada;
- Dejar de hacerle presentaciones a los clientes y comenzar a dialogar con ellos;
- Hacer tiempo en tu calendario para actividades de desarrollo de negocios;

Y mucho más. Lleno de ejemplos y anécdotas, este libro logra un equilibrio entre una perspectiva franca, y muchas veces divertida, de los errores que cometen la mayor parte de los vendedores y los ejecutivos con un plan fácil de seguir para incrementar notablemente tu cantidad de nuevos clientes a partir de hoy.