

[Download free pdf] Ocho pasos para incrementar tus ventas fácilmente (Para todos los públicos; 11) (Spanish Edition)

Ocho pasos para incrementar tus ventas fácilmente (Para todos los públicos; 11) (Spanish Edition)

Alois Larc

ebooks | Download PDF | *ePub | DOC | audiobook



DOWNLOAD



READ ONLINE

#1304179 in eBooks 2016-04-28 2016-04-28 File Name: B01EYTPTC6 | File size: 52.Mb

Alois Larc : Ocho pasos para incrementar tus ventas fácilmente (Para todos los públicos; 11) (Spanish Edition) before purchasing it in order to gauge whether or not it would be worth my time, and all praised Ocho pasos para incrementar tus ventas fácilmente (Para todos los públicos; 11) (Spanish Edition):

0 of 0 people found the following review helpful. Excelente!By Carlos VaquezMuy buena forma de plantear los conceptos básicos de las ventas. Excelente libro para salir de una mala racha, 100% recomendado!

¿Por qué algunos vendedores tienen éxito que otros? ¿Cuál es su secreto? ¿Por qué unos parecen tener una varita mágica que lo convierte todo en oro, mientras que otros deambulan quejándose constantemente de su mala suerte? El éxito deja huellas, es predecible. El fracaso también. La cuestión es saber qué diferencia al uno del otro, y seguir las reglas y modelos que nos hagan triunfar en el mundo de las ventas. Este libro está basado en análisis de los mejores vendedores de la historia. Ha sido diseñado para convertirse en una guía práctica y entretenida que te ayude a superar cada día. Las técnicas que aquí se exponen funcionan y te ayudarán a incrementar tus ventas siempre y cuando sigas dos simples reglas: 1) Apaga la voz interior que te dice "eso ya lo sabes". 2) Pon en práctica el conocimiento adquirido.

BENEFICIOS Un libro que no solo se ocupa de explicarte cómo debes cerrar una venta, sino que hace hincapié en remarcar que lo más importante es tu estado de ánimo, tu visión de futuro y tu capacidad de mantenerte motivado y con entusiasmo al 100%. No se centra en un tipo de venta, sino que generaliza y ofrece trucos y técnicas que se pueden utilizar en cualquier tipo de transacción. Servirá para todo tipo de clientes y vendedores. Te enseña cómo trabajar las objeciones de los clientes, sin perder la venta ni decaer por escuchar unos cuantos "no". Está basado en el análisis de los mejores vendedores de todos los tiempos. Esto hace que se utilice el modelaje. Es decir, el libro invita al lector a seguir los pasos de las personas que tuvieron éxito en las ventas. Esto hace que sea uno de los mejores libros sobre este tema.

SOBRE EL AUTOR Alois F. Larc. Emprendedor, consultor de negocios, conferencista y escritor de temas de desarrollo personal, liderazgo y ventas. Durante los últimos 20 años se ha especializado en ayudar a vendedores y empresas multinacionales a hacer crecer sus negocios, enseñando los "Secretos del Éxito en las Ventas".

SOBRE LA COLECCIÓN PARA TODOS LOS PÚBLICOS PARA TODOS LOS PÚBLICOS, es una colección de divulgación que acerca temas de importancia, a todo tipo de lectores, de una manera sencilla y amena. Aborda todo tipo de materias, como puedan ser la cultura, la religión, las ventas, internet, el cine, cualquier aspecto de interés en nuestro día a día, pero contado y explicado con discursos fáciles de entender por cualquiera de nosotros. PARA TODOS LOS PÚBLICOS hace fácil lo difícil, esa es su mayor virtud. Quizá hayamos pensado, también, que las religiones son algo complejas de entender, que las grandes ventas solo están al alcance de unos pocos privilegiados o que es difícil comprender el cine en toda su dimensión. Y no es cierto. Cualquier lector con ganas de aprender encontrará, en los títulos de esta colección, un libro amigo que le enseñará a resolver cuestiones que le intrigan y que siempre le parecieron demasiado complicadas. Una colección 100 % práctica.