

Haz que te compren: Secretos para diferenciarte, paso a paso, de la competencia y no tener que vender por precio

HAZ QUE TE COMPREN

Secretos para diferenciarte, paso a paso, de tus competidores



SANTIAGO TORRE ESCUDERO

Fecha de publicación: 28 enero, 2016

Autor: Santiago Torre

Longitud de impresión: 173

Idioma: Español

PDF

Promoción

Durante la preventa, y hasta el 1 de febrero, el libro tendrá un precio de 1,18€ (o su equivalente en moneda local). A partir de esa fecha pasará a su precio habitual de 3,54 €

Testimonio

"Un auténtico Vademécum, que será un libro de consulta de todo emprendedor y propietario de Pyme. Excepcional"

Pedro Valladolid

Qué vas a encontrar

Una guía para llevar a cabo el proceso paso a paso para conseguir diferenciarte de tu competencia y no tener que competir en precio.

Para Quién

Está orientado a quienes quieren aprender haciendo, a quien realmente tenga voluntad de mejora. No te va a aportar gran cosa si no estás dispuesto a trabajarlo.

No conozco a nadie que haya aprendido a nadar leyendo un libro, lo hizo cuando se metió al agua, así que es lo que te tocará hacer, aunque se aprende a nadar mucho más fácil con un instructor que tú solo.

La metodología del libro, ¿funciona?.

Lo que he realizado es poner en papel un proceso que he utilizado individualmente con decenas de clientes y del que he dinamizado ya 6 ediciones en abierto de un curso práctico de varias sesiones, que se denomina igual, así como múltiples talleres de una jornada, siguiendo este mismo proceso tanto en abierto como en exclusiva para una empresa.

No te puedo asegurar que en tu caso funcione (depende de ti, sino te tiras al agua no aprenderás a nadar), lo que si te aseguro es que el método funciona y está probado y tiene resultados contrastables.

No solo es eso, además te vas a divertir leyendo y que sacarás buenas ideas aplicables a tu profesión a nada que pongas un poco en ello.

Por último ¿Para quién es este libro? Es para aquel que tenga relación con las ventas y es muy aprovechable para cualquier

- Vendedor o comercial que se enfrente continuamente a problemas de precio
- Propietario de pequeña o mediana empresa que busque diferenciarse de la competencia
- Profesional liberal que le toque convencer a un posible cliente que él o ella es la mejor opción o que, inclusive, tenga que salir a buscar clientes en alguna ocasión
- Emprendedor que necesite bien buscar clientes rentables, bien buscar un inversor
- Director comercial o jefe de ventas que escuche eso de “ Jefe, si queremos vender tenemos que bajar los precios ”

Y, en resumidas cuentas, cualquiera que esté interesado en que vender sea algo más sencillo

de lo que le es ahora y comience a pasar de un proceso de caza (salir a buscar clientes) a un proceso de pesca (acudir al lugar adecuado, crear las condiciones necesarias y tratar con quien le interese lo que ofrece).

No te arrepentirás de haber comprado, leído y trabajado este libro, seguro.

Biografía del autor

Santiago Torre tiene un Master en Administración de empresas por la Universidad Comercial de Deusto, estudios de postgrado en Dirección financiera y control de gestión y una licenciatura universitaria en Sociología Industrial y es Coach de Negocios certificado por IBCI y AICEN y lleva dedicándose a ello profesionalmente y en exclusiva desde finales de 2008.

Anteriormente ha trabajado en departamentos comerciales y de estudios de mercado, así como en diversos puestos dentro del departamento financiero de una compañía multinacional: jefe de créditos a clientes y Director Financiero y ha participado en temas de integración de personas en varias fusiones de empresas, a la vez que ha sido director de proyecto de dos implantaciones de ERPs.

Actualmente es Socio fundador en Impulso Coaching de Negocios, vicepresidente de AICEN (Asociación Internacional de Coaching Empresarial y de Negocios) e imparte clase de Desarrollo Personal en varias instituciones.

Así mismo es ponente y conferenciante en aspectos tanto de desarrollo personal y profesional como de lidera

<https://k2s.cc/file/591c6d9171052/l5RzBy5fH.pdf.rar>