

Supervendedor: Las técnicas más eficaces para multiplicar tus resultados comerciales



Fecha de publicación: 14 febrero, 2016

Editor: Profit Editorial

Autor: César Piqueras Gómez de Albacete

Longitud de impresión: 231

Idioma: Español

PDF

El libro que hace que cualquier comercial o vendedor multiplique sus resultados.

En Supervendedor César Piqueras nos invita a profundizar en la ciencia y el arte de la venta, a través de un lenguaje directo, atrevido y sobre todo práctico. Este manual de obligada lectura para las personas que trabajan en el mundo comercial nos habla de los conceptos clave del marketing que mejoran las ventas, de las técnicas para optimizar la efectividad en la relación cliente-vendedor y del futuro de las ventas y el marketing a través de la economía digital y las redes sociales.

El arte de la persuasión y de la influencia, conseguir despertar el interés y la atención del cliente y provocar una venta en la que seamos capaces de seducir a nuestro cliente son temas que se tratan con total amplitud y con técnicas detalladas para lograrlo en la práctica. Una obra que reúne todos los conocimientos de marketing y ventas que César Piqueras transmite en sus conferencias y programas de formación y los pone al servicio de vendedores, comerciales, coordinadores y directores comerciales y empresas que quieran mejorar sus resultados.

<http://yep.pm/HfmbPY6d5/uC7hLBtnB.pdf.rar>