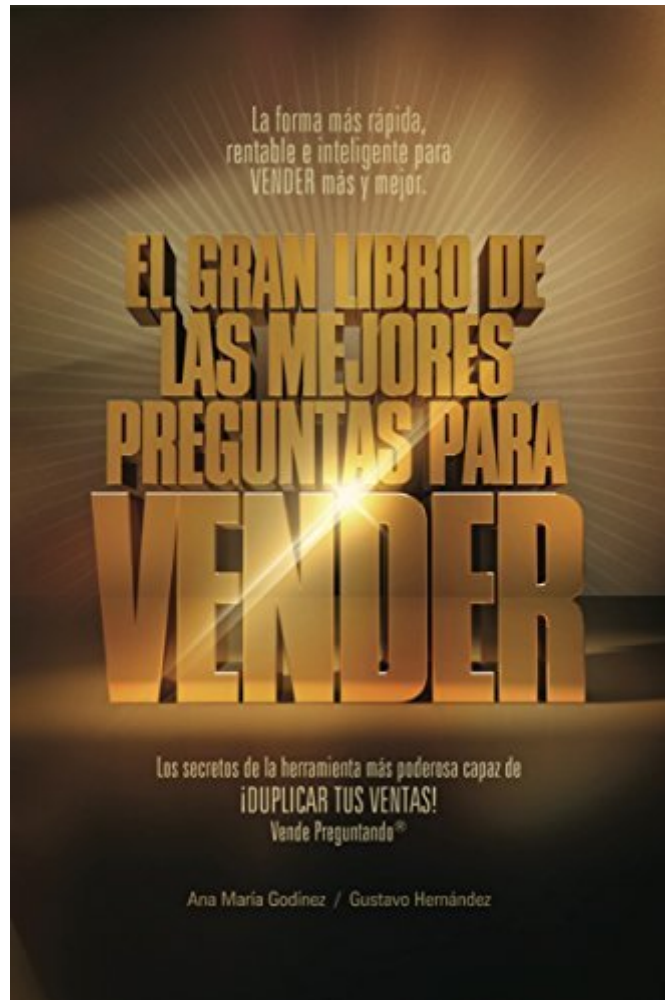


Ventas: Las Mejores PREGUNTAS para VENDER; Cómo Aumentar las VENTAS de forma DIFERENTE.: La fórmula más rápida, rentable e INFALIBLE para VENDER MÁS y MEJOR



Fecha de publicación: 16 septiembre, 2015

Editor: Ignius Media

Autor: Ana María Godínez González, Gustavo Rogelio Hernández Moreno

Longitud de impresión: 137

Idioma: Español

PDF

CÓMO VENDER MEJOR

En primer lugar NECESITAS innovar tu manera de vender y hacer cosas diferentes; conocemos miles de vendedores que por años siguen utilizando sus mismas técnicas de ventas y argumentos y sin duda, esto les ha traído resultados, sin embargo, el reto y la invitación de este nuevo libro es que en cada presentación de ventas presencial o al teléfono tu puedes contar con opciones y diferentes tipos de preguntas que garanticen que estás conociendo y entendiendo a la persona que tienes frente a Ti, y con el tiempo y la práctica continua puedes superar los resultados que has tenido hasta el momento ¡Te lo

garantizamos!

Aprende a VENDER MÁS

Dentro de una presentación de ventas, las preguntas tienen como fin primordial el traducir los objetivos del vendedor “ que es vender ” en una comunicación positiva con el prospecto, comprador o cliente, de manea que se obtenga información que realmente necesitamos y queremos obtener, para conocer mejor sus necesidades y sus problemas, ya que al hacerlo de esta manera, nos permitirá en su momento presentar o mostrar el producto que le puede apoyar a cubrir o resolver esa necesidad.

EXITO EN LAS VENTAS -EN ACCIÓN-

Obviamente, las preguntas hábilmente formuladas pueden canalizar al interesado hacia las metas o el resultado que el vendedor espera al terminar la cita o presentación, sin embargo, una utilización inadecuada o inconsciente de las mismas preguntas puede conducir al fracaso tu objetivo, ya que al utilizar preguntas no se trata de hacer un interrogatorio donde la persona sienta amenaza o ansiedad por tus preguntas.

INFORMACIÓN IMPRESICINDIBLE PARA AUMENTAR LAS VENTAS

CAPÍTULO I – LA RAZÓN POR LA QUE LA MAYORÍA DE LOS VENDEDORES NO VENDEN
TODO LO QUE QUIEREN

CAPÍTULO II – CÓMO LOGRAR UNA APERTURA MAFISTRAL DE VENTAS USANDO
PREGUNTAS

Capitulo III – CÓMO CALIFICAR AL PROSPECTO PARA HACER EL MEJOR USO DEL TIEMPO
DE AMBOS

CAPÍTULO IV – CÓMO IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DE TUS PROSPECTOS PARA
DARLES UNA SOLUCIÓN IRREFUTABLE

CAPÍTULO V – CÓMO HACER PREGUNTAS ESPECIALIZADAS PARA QUE TENGAS
PRESENTACIONES ESPECTACULARES

CAPÍTULO VI – CÓMO MANEJAR OBJECIONES CON PREGUNTAS INFALIBLES
INFORMACIÓN DE CONTACTO
POR ÚLTIMO

<http://tezfiles.com/file/dc2896ce811c7/ncnDhSCBi.pdf.rar>