

Vender es fácil, si sabe cómo

Alejandro Hernández

*Para vender, definitivamente hay que 'querer' vender, y esto pasa necesariamente por 'querer' estar en la calle. Y este 'querer' hasta hace poco no se llevaba, pero ahora es imprescindible, como bien nos dice Alejandro. Este libro te da esa energía, esa emoción, ese querer vender, con herramientas concretas fáciles de usar, de inmediata transferencia al puesto de trabajo.*Enrique Díaz-Mauriño Garrido, Director de Formación en Bankinter.

No hay que darle más vueltas: “Todo comienza y termina en el cliente”. Y es que en ventas hay que simplificar. Nuestro único objetivo, para tener éxito comercial, debe ser algo tan sencillo y tan difícil como conseguir que los clientes nos elijan. Una vez asumido este principio vender es fácil ya que simplemente se trata de ayudar a comprar.

Pensando desde el principio que el cliente es el objetivo de todo negocio se puede diseñar, producir, distribuir, anunciar, y vender con extraordinaria facilidad. Alejandro Hernández, empresario de reconocida trayectoria, le explica aquí cómo conseguirlo.

Fecha de publicación:
14/11/2013

Sello Editorial:
Alienta Editorial

Contacto de prensa

Nombre: María José Bertrán

Email: mjbertran@planeta.es

Nombre: Júlia Llaó

Email: julia.llao@planeta.es



Alejandro Hernández

Alejandro Hernández comparte sus talleres y conferencias por todo el mundo. Europa, India, China o América, y en empresas tan dinámicas como GENERAL ELECTRIC HEALTHCARE, OTIS, CAIXABANK, ROCA o MERCADONA.

Es empresario, propietario de la cadena de tiendas NICHI SEIJO, de la mayorista de viajes HIPERFAIRS, de TRAINING PROVIDERS y de ESTUDIA USA. Es licenciado en Derecho y Mediador de Seguros titulado.

Autor de cinco libros, entre ellos el bestseller *Negociar es fácil, si sabe cómo*, que es el libro de negociación más vendido de un autor español, *Negociación para Dummies*, *Vender es fácil, si sabe cómo* y *Cómo liderar hoy, con 4 conversaciones* .

Inició su carrera como directivo en la empresa estadounidense TEXACO CHEVRON. Después se incorporó en BANG & OLUFSEN como country manager para España y Portugal.

Si quieres información para participar en alguno de sus talleres abiertos de negociación puedes contactar con Susana:tp@formacionejecutivos.com