

image not found or type unknown



Estrategias eficaces de ventas

Brain Tracy

Fecha de publicación:
18/03/1997

Sello Editorial:
Ediciones Paidós

Contacto de prensa

Nombre: Paloma Cordon

Teléfono: 93 492 86 33

Email:
pcordon@planeta.es

Tal como afirma el propio Brian Tracy, la venta es únicamente un juego mental que hace más fuerte a la persona que lo practica, por lo que un vendedor de éxito será aquel que sepa ejercer un cierto poder psicológico sobre sus competidores. El presente libro muestra la forma de ganar ese poder a través de una serie de principios infalibles y leyes mentales que ya han demostrado su validez en miles de casos. Y el autor explica la forma en que esas leyes mentales hacen posible superar las barreras psicológicas --tanto las propias como las procedentes del cliente-- desarrollando el poder de la perseverancia, por ejemplo, y explicando la forma de reconocer lo que el cliente explica, en lugar de lo que quiere decir. La conclusión es que los vendedores que se pretenden de éxito deben someterse a una formación constante, ya sea mediante la creación de la adecuada autoconfianza, la generación de una primera impresión positiva o la diferenciación respecto a los demás en la mente del cliente. Todo ello, claro está, mediante el aprendizaje de técnicas importantes y prácticas para la preparación de presentaciones de ventas, para obtener más y mejores referencias, para generar ventas continuas y para gestionar mejor el tiempo, lo cual permitirá conseguir los más óptimos resultados. Así pues, escrito en un lenguaje claro y preciso, y empleando numerosos ejemplos y anécdotas, he aquí el mejor de los libros sobre la forma de convertirse en ganador en el excitante juego de las ventas.

Brain Tracy