

image not found or type unknown



El pequeño libro rojo de las ventas

Jeffrey Gitomer

Fecha de publicación:

09/10/2018

A la gente no le gusta que le vendan, pero le encanta comprar.

Sello Editorial:

Alienta Editorial

El bestseller internacional que recoge los principios básicos para convertirse en un gran vendedor.

Contacto de prensa

Dicen que los vendedores odian leer, por eso este pequeño libro usa un lenguaje claro, sencillo y directo y está diseñado para llevar consigo todo el conocimiento, sabiduría, experiencia y pasión por las ventas que necesita un vendedor.

Nombre: María José Bertrán

Este libro incluye una tabla de contenido por capítulo y está repleto de citas, ilustraciones, consejos e ideas para, más allá de la clásica pregunta de cómo vender, entender mejor por qué compra la gente, una pregunta aún más fundamental que todo vendedor tiene que hacerse.

Teléfono: 93 492 82 03

Email:
mjbertran@planeta.es

Se trata de una pequeña guía práctica que se convertirá en una obra imprescindible para todos aquellos profesionales que deseen formarse en temas comerciales o mejorar sus habilidades.

Nombre: Alba Ríos

Teléfono: 93 492 86 58

Email:
arioss@planeta.es

Jeffrey Gitomer

Jeffrey Gitomer está considerado como uno de los gurús de las ventas. Asesor de varias marcas muy conocidas, imparte cursos y seminarios sobre formación de vendedores. Sus libros han aparecido en las principales listas de libros más vendidos más de 850 veces y han vendido millones de ejemplares en todo el mundo.