

image not found or type unknown



El vendedor excelente

Elena Rubio

Fecha de publicación:
15/11/2016

Nueva edición ampliada y revisada del completísimo manual de Elena Rubio en el que se desarrolla una entrevista de ventas completa: desde el saludo al cliente hasta su cierre.

Sello Editorial:
Ediciones Paidós

Con un enfoque eminentemente práctico, este libro desarrolla paso a paso un curso de formación de ventas que combina las técnicas más clásicas con las aportaciones teóricas más recientes de la psicología social sobre la comunicación, la negociación y la resolución de conflictos.

Contacto de prensa

Nombre: Paloma
Cordón

Teléfono: 93 492 86
33

Email:
pcordon@planeta.es

image not found or type unknown



Elena Rubio

Elena Rubio Navarro es psicóloga y realiza su carrera profesional en el campo del desarrollo personal, la formación y la consultoría de empresas. En 1997 fundó *SeminarGroup* orientada a la investigación en psicología, relaciones humanas en el entorno laboral y la comunicación. Trabaja para grandes empresas españolas y multinacionales realizando proyectos de desarrollo para directivos, redes comerciales y personal de atención al cliente. Ha colaborado en periódicos y revistas como *El País*, *El Mundo*, *Nueva Empresa*, *Emprendedores*. Premiada por el Colegio Oficial de Psicólogos de Madrid por sus artículos en "El País de los Negocios", es autora de varios libros sobre gestión de empresas, entre ellos *El vendedor excelente*, también publicado por Paidós.