

image not found or type unknown



Manual del vendedor profesional

Leslie J. Ades

Fecha de publicación:
01/11/2007

Sello Editorial:
Deusto

Contacto de prensa

Nombre: Alba Ríos

Teléfono: 93 492 86
58

Email:
arioss@planeta.es

Nombre: María José
Bertrán

Teléfono: 93 492 82
03

Email:
mjbertran@planeta.es

El vendedor de un producto, un servicio, o una idea, constituye el verdadero fundamento, fuerza motriz y punto de lanza, del futuro de su empresa. Sin embargo, esa misma empresa descuida a veces las áreas fundamentales de la formación de ventas y de la comunicación interpersonal, olvidando que el éxito en la venta es inversamente proporcional al factor "MID" (miedo, incertidumbre y duda) propio de cada individuo. Para todos aquellos que desean perfeccionar sus conocimientos profesionales o piensan seguir la carrera de ventas, leer este libro les proporcionará una gran ayuda.

Leslie J. Ades