

image not found or type unknown



Métodos y técnicas para que le acepten los precios

Fecha de publicación:

01/11/2007

Pascal Py

Sello Editorial:

Gestión 2000

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

Conceptos, Métodos, Herramientas, Fórmulas, Trucos, Ejemplos Todo tiene un precio y hay que conseguir que se pague con una sonrisa. Todos los comerciales tienen esa meta, pero algunos son más habilidosos que otros.

Pascal Py nos enseña en esta obra todas sus herramientas, métodos y trucos para conseguir que sus clientes le compren con gran satisfacción. Con argumentos específicos para el precio, con métodos de perspectiva del precio, con la globalización de la oferta, con el avance del producto subliminal y con la práctica de donante-donante, la lectura del libro promete a todos los que pongan en práctica estos métodos y consejos, la eliminación de las dificultades para aplicar el precio que proponen y poder salir airosos de complejas negociaciones comerciales.

Pascal Py