

image not found or type unknown



# Ventas basadas en la confianza

**Charles H. Green**

**Fecha de publicación:**

01/11/2007

**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

Tras el best seller The Trusted Advisor, Charles Green describe una forma de vender que valora la relación por encima de la transacción, instaura la confianza en el proceso de venta y se centra en actuar en beneficio de la clientela.

Este libro explica cómo:

- Adoptar los cuatro principios fundamentales de la venta basada en la confianza
- Pasar de centrarse en los vendedores a centrarse en los clientes -Colaborar en vez de competir con los clientes
- Velar por el interés de los clientes, lo que hará que incrementen las ventas y los índices de retención de clientes
- Desarrollar la perspectiva "la relación es el cliente"

Con numerosos ejemplos de la vida real de varios sectores, este libro es una guía autorizada para vender en un mundo cada vez más interconectado y que depende de relaciones de confianza.

**Charles H. Green**