

image not found or type unknown



Métodos y técnicas para cerrar el trato con los clientes

Fecha de publicación:

01/11/2007

Pascal Py

Sello Editorial:

Gestión 2000

Contacto de prensa

Nombre: Alba Ríos

Teléfono: 93 492 86 58

Email:

arios@planeta.es

Nombre: María José

Bertrán

Teléfono: 93 492 82 03

Email:

mjbertran@planeta.es

Concluir y conseguir cerrar el trato con los clientes es sin duda el objetivo de cualquier entrevista de venta. En ese momento crucial, el deseo de ganar y el miedo a perder se enfrentan en nosotros. Ante un cliente que duda, que afirma querer reflexionar o que declara tener que consultarlo con un tercero no debemos quedarnos sin argumentos, antes bien debemos dominar la situación.

Este libro nos muestra el arte del cierre, tan necesario para lograr un acuerdo. La obra es fruto de seminarios impartidos al personal de venta de grandes empresas en múltiples sectores de la economía y en sus páginas nos enseña que el cierre puede plantearse en cualquier momento de la entrevista: al final, para obtener el pedido, al principio, para que el interlocutor reconozca su necesidad, o un poco más adelante para que asienta ante los beneficios de la solución propuesta.

Pascal Py