

image not found or type unknown



# Piense como su cliente

**Bill Stinnet**

**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

En esta obra se recopila la experiencia del autor como profesional de ventas y asesor de grandes empresas Fortune 500 durante más de dos décadas. Pleno de nuevas ideas y con un enfoque innovador proporciona herramientas y claves para lograr que las relaciones con los clientes sean más duraderas y más rentables. Este libro le aporta todas las estrategias que se necesita para:

- Identificar las metas y objetivos más importantes de su cliente.
- Vincular los productos y los servicios con las aspiraciones del propio cliente.
- Entender cómo piensan los ejecutivos y cómo toman las decisiones de compra.
- Aumentar la rentabilidad y acelerar el proceso de compra del cliente.

**Bill Stinnet**