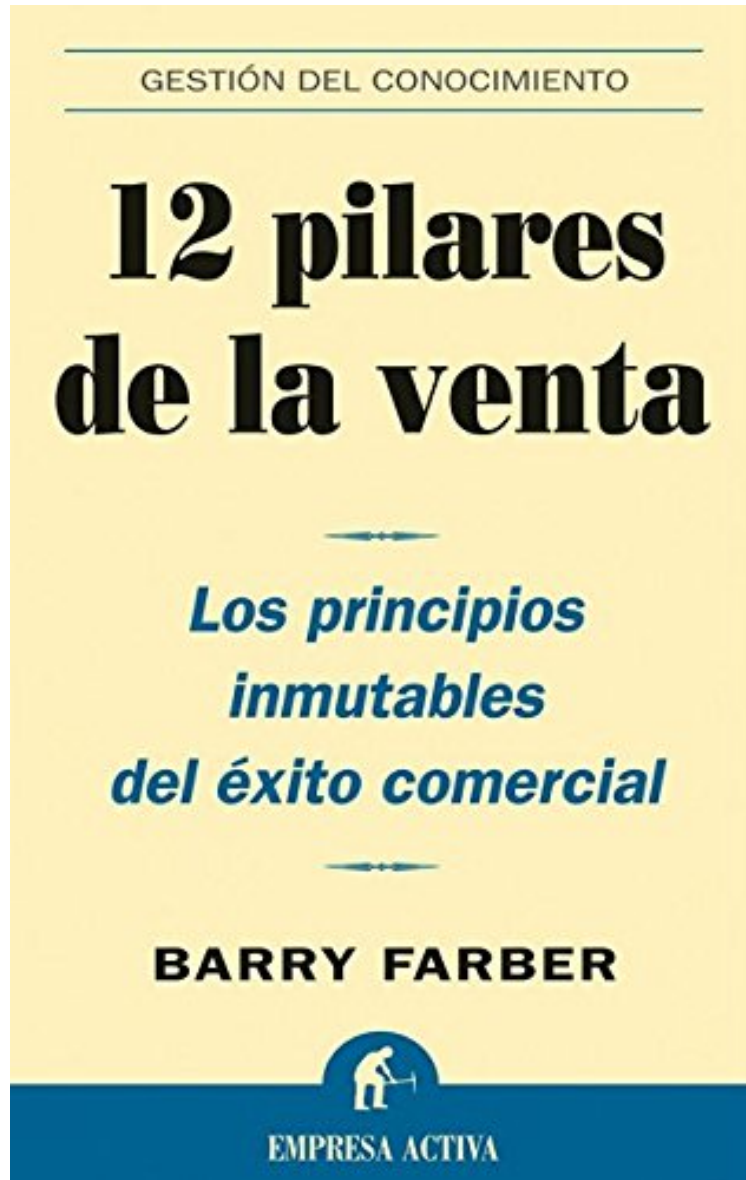


(Mobile pdf) 12 pilares de la venta (Gestioacute;n del conocimiento) (Spanish Edition)

12 pilares de la venta (Gestioacute;n del conocimiento) (Spanish Edition)

Barry Faber

*ebooks / Download PDF / *ePub / DOC / audiobook*



DOWNLOAD



+

READ ONLINE

#2933252 in eBooks 2010-11-01 2010-11-01 File Name: B01B616S02 | File size: 29.Mb

Barry Faber : 12 pilares de la venta (Gestioacute;n del conocimiento) (Spanish Edition) before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised 12 pilares de la venta (Gestioacute;n del conocimiento) (Spanish Edition):

"Nunca aceptes un no por respuesta." "El conocimiento es poder." "Cuanto más trabajas, más suerte tienes." Son frases hechas, clichés que todos cuando se dedican a las ventas han oído alguna vez.... Y sin embargo han llegado hasta nosotros a lo largo de generaciones de vendedores, es sencillamente porque funcionan. Barry Farber nos ofrece en este libro una nueva mirada a doce máximas del mundo de las ventas, expresiones cargadas de sabiduría y experiencia que son poderosas herramientas en nuestras manos. La importancia de la primera impresión o de una actitud positiva, el auténtico valor del dinero, el contacto visual... Desde el proceso de venta hasta el seguimiento del cliente, cada página de este libro ofrece lecciones impagables sobre organización, actitud, tenacidad, servicio al cliente, técnicas de presentación, cómo escuchar... y consejos de los profesionales de las ventas de mayor éxito y experiencia.