

(Read download) La fuerza de las ventas: La diferencia entre fracasar y triunfar (Spanish Edition)

La fuerza de las ventas: La diferencia entre fracasar y triunfar (Spanish Edition)

Pranab Bhalla

DOC | *audiobook | ebooks | Download PDF | ePub

LA FUERZA DE LAS VENTAS



La diferencia entre fracasar y triunfar

PRANAB BHALLA

EL GURÚ DE LAS VENTAS EN LA INDIA

AGUILAR

DOWNLOAD



+

READ ONLINE

#1520815 in eBooks 2016-07-15 2016-07-15 File Name: B01GSMOZMC | File size: 64.Mb

Pranab Bhalla : La fuerza de las ventas: La diferencia entre fracasar y triunfar (Spanish Edition) before purchasing it in order to gauge whether or not it would be worth my time, and all praised La fuerza de las ventas: La diferencia entre fracasar y triunfar (Spanish Edition):

Una guía fundamental para quienes desean mejorar sus habilidades profesionales de ventas, por el gurú de las ventas en la India. La clave para desarrollar tus habilidades como vendedor competitivo y construir una carrera exitosa. Pranab Bhalla, el gurú de las ventas en la India, nos enseña que un vendedor necesita mejorar sus pilares individuales, fortalecer su atrevimiento y creer que su producto es el mejor. Muchos vendedores afirman que el viaje para convertirse en un vendedor exitoso es arduo y largo, lleno de ensayo y error, con pruebas de perseverancia y automotivación constante. Pero no tiene que ser así! Vender es un arte y una ciencia, debe apasionar y basarse en un método que combine experiencia, convicción, investigación y audacia. En La fuerza de las ventas, Pranab Bhalla, director de una de las mayores compañías de TI en la India, presenta una guía fundamental para quienes desean mejorar sus habilidades profesionales de ventas. Entre otras cosas, aprenderás:

1. El enfoque psicológico adecuado para seducir al comprador.
2. Las claves de las llamadas exitosas y el desarrollo del negocio.
3. El arte de preguntar, persuadir y convencer al cliente.
4. Qué elementos construyen una presentación de ventas sólida.
5. Todo lo que necesitas saber sobre las decisiones de compra.