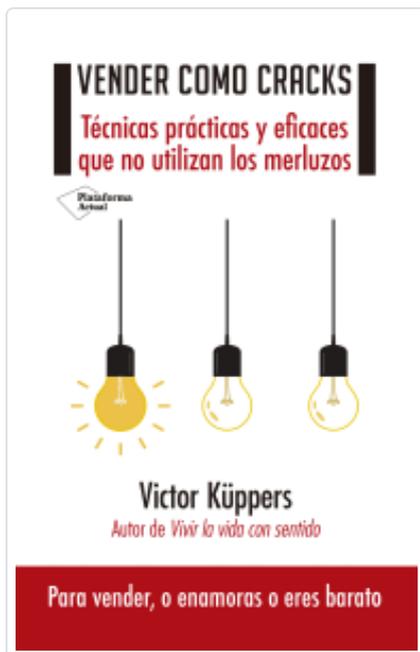


VENDER COMO CRACKS



KUPPERS, VICTOR

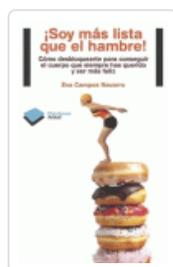
SINOPSIS

La venta es una profesión maravillosa, absolutamente fantástica. Difícil, complicada, con frustraciones, solitaria, pero llena también de alegrías y satisfacciones que compensan sobradamente esa parte menos bonita. Este libro intenta ayudar a motivar, a ilusionar, a disfrutar con el trabajo comercial. Es un ámbito en el que hay dos tipos de profesionales: los cracks y los chusqueros; los que tienen metodología, los que se preparan, los que se preocupan por ayudar a sus clientes, por un lado, y los maleantes, los colocadores y los enchufadores, por otro. He pretendido escribir un libro que sea muy práctico, útil, aplicable, simple, nada complejo y con un poco de humor, y explico sin guardarme nada todas aquellas técnicas y metodologías de venta que he visto que funcionan, que dan resultado. No es un libro teórico ni con filosofadas, es un libro que va al grano, que pretende darte ideas que puedas utilizar inmediatamente. Ideas que están ordenadas fase a fase, paso a paso. ...

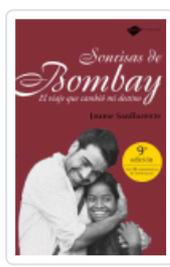


Editorial	PLATAFORMA EDITORIAL
Materia	<Genérica>
Colección	SIN COLECCION
EAN	9788417002558
Status	Disponible
Páginas	208
Tamaño	140x0x14 mm.
Peso	302
Precio (Imp. inc.)	18,00€
Idioma	Español

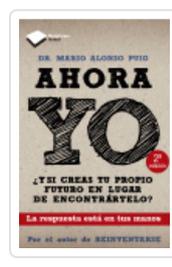
Títulos relacionados



SOY MAS LISTA QUE EL HAMBRE! (2ª EDICION)
CAMPOS NAVARRO, EVA



SONRISAS DE BOMBAY (17ª EDICION)
SANLLORENTE, JAUME



AHORA YO (6ª ED)
ALONSO PUIG, MARIO



VIVIR LA VIDA CON SENTIDO (4ª ED)
KUPPERS, VICTOR