

# FEELING INTELIGENCIA EMOCIONAL APLICADA A LA VENTA

Davó Añón, Raquel ; Díaz Escoto, Miguel Ángel



## SINOPSIS

El cliente no compra productos o servicios, el cliente compra sensaciones y, por eso, la clave del proceso comercial está en cómo se sentirá.

Aquéllos que representamos productos o servicios tenemos que ser auténticas «autopistas» para nuestros clientes.

Éste no es un libro sobre técnicas de venta. Aquí mostramos un modelo complementario a todo lo estudiado hasta el momento que lleve un paso más al vendedor, para observar y analizar el proceso de venta desde una perspectiva diferente, contemplando aspectos invisibles, cuestionando aspectos no estudiados hasta la fecha, con la finalidad de contemplar nuevas posibilidades y oportunidades en su trabajo diario....



<b>Editorial</b>	KOLIMA BOOKS
<b>Materia</b>	ECONOMIA / EMPRESA
<b>EAN</b>	9788494235870
<b>Status</b>	Disponible
<b>Páginas</b>	224
<b>Tamaño</b>	220x140x0 mm.
<b>Peso</b>	304
<b>Precio (Imp. inc.)</b>	18,50€
<b>Idioma</b>	Español
<b>Fecha de lanzamiento</b>	09/08/2024