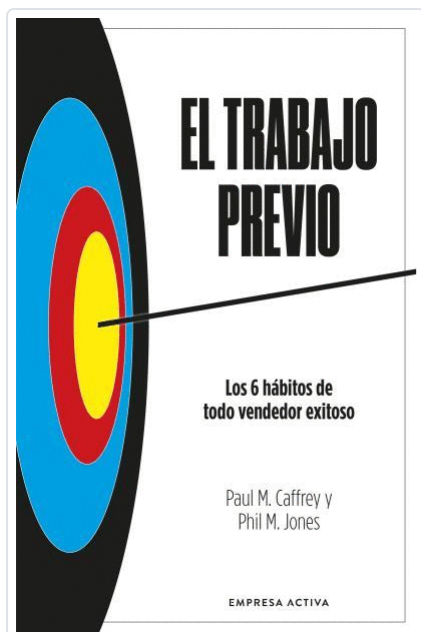


TRABAJO PREVIO, EL



JONES, PHIL. M. ; Caffrey, Paul M

SINOPSIS

¿Te has preguntado alguna vez por qué algunos profesionales de ventas ganan constantemente año tras año, mientras que otros tienen altibajos, o simplemente no logran alcanzar su verdadero potencial? El trabajo duro, el esfuerzo dedicado, el conocimiento del producto y una personalidad atractiva (e incluso saber exactamente qué decir) pueden ayudar con el éxito en las ventas. Y casi cualquier persona que haya alcanzado el estado de desempeño de ventas de élite tiene todo esto, pero no es suficiente para explicar cómo lo hacen. En El trabajo previo, los destacados profesionales de ventas Paul M. Caffrey y Phil M. Jones revelan los seis hábitos ocultos que diferencian a las superestrellas de las ventas y cómo desbloquearlos en uno mismo. Pero ten cuidado: no encontrarás ni un solo "truco" en estas páginas. Y en ningún momento descubrirás un "secreto oculto". En cambio, descubrirás el pensamiento meticuloso, el cuestionamiento y la preparación que los mejores de los mejores practican inconscientemente, y aprenderás a ritualizar la preparación de ventas para que tú también puedas unirte a sus filas. ...



Editorial	EMPRESA ACTIVA
Materia	[KJS] VENTAS Y MARKETING
EAN	9788418308109
Status	Disponible
Páginas	224
Tamaño	230x150x0 mm.
Peso	304
Precio (Imp. inc.)	16,00€
Idioma	Español
Fecha de lanzamiento	17/06/2025