

VENDER ES FACIL, SI SABE COMO



HERNANDEZ, ALEJANDRO

SINOPSIS

No hay que darle más vueltas: ¿Todo comienza y termina en el cliente?. Y es que en ventas hay que simplificar. Nuestro único objetivo, para tener éxito comercial, debe ser algo tan sencillo y tan difícil como conseguir que los clientes nos elijan. Una vez asumido este principio vender es fácil ya que simplemente se trata de ayudar a comprar. Pensando desde el principio que el cliente es el objetivo de todo negocio se puede diseñar, producir, distribuir, anunciar, y vender con extraordinaria facilidad. Alejandro Hernández, empresario de reconocida trayectoria, le explica aquí cómo conseguirlo. ...



Editorial	ALIENTA
Materia	<Genérica>
Colección	SIN COLECCION
EAN	9788415678502
Status	Disponible
Encuadernación	Otros
Páginas	232
Tamaño	135x0x mm.
Peso	1
Precio (Imp. inc.)	18,95€
Idioma	Español
Fecha de lanzamiento	14/11/2013

Títulos relacionados



MI JEFE ES UN PSICOPATA
PIÑUEL, I



NEGOCIAR CON ARTE
ALFRED FONT



EN BUSCA DE LA MISION
PABLO CARDONA Y CARLOS REY



QUE NOS JUGAMOS CUANDO HABLAMOS EN PUBLICO
PASCALE BANG-ROUHET