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 éxitoácomercial, 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 negocioáse puede diseñar, producir, distribuir,áanunciar, y vender con extraordinariaáfacilidad. 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.)	16,95€
Idioma	Español
Fecha de lanzamiento	14/11/2013

Títulos relacionados

MI JEFE ES UN PSICOPATA
PIÑUEL,I

50 MANERAS DE ARRUINAR MI VIDA
FRANÃOIS DE WAAL

CLIENTE MALTRATADO
JUAN JOSE PESO-VIÐALS

NEGOCIAR CON ARTE
ALFRED FONT