

[Library ebook] El arte de cerrar la venta (Spanish Edition)

El arte de cerrar la venta (Spanish Edition)

Brian Tracy

DOC | *audiobook | ebooks | Download PDF | ePub

BRIAN TRACY

Autor del libro de mayor venta PSICOLOGÍA DE VENTAS



 Download

 Read Online

#275230 in eBooks 2007-10-28 2007-10-28File Name: B003DCPZM0 | File size: 74.Mb

Brian Tracy : El arte de cerrar la venta (Spanish Edition) before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised El arte de cerrar la venta (Spanish Edition):

0 of 0 people found the following review helpful. Five StarsBy fausto bustosNo lo he terminado de leer, es muy buen libro de mucha practica0 of 0 people found the following review helpful. Five StarsBy Alberto Munoz DietschExcellent0 of 0 people found the following review helpful. Muy buen libro para mejorar en las ventas basado en ...By Aldo Stagnaro, PanamaMuy buen libro para mejorar en las ventas basado en una actualizacioacute;n personal

de tu forma de ver la vida de hoy día. Bueno para aprender y reforzar lo que sabes y tal vez habías dejado de practicar.

Brian Tracy, uno de los mejores vendedores del mundo, sabe que la habilidad de cerrar una venta es la destreza clave que necesita todo profesional experto en ventas. Afortunadamente, se puede aprender cómo cerrar una venta al poner en práctica las mismas habilidades que utilizan los mejores vendedores en cada negocio. Cuando los vendedores siguen paso a paso un proceso práctico y comprobado, pueden conseguir pedidos, más pedidos y fácilmente que nunca. En el libro El arte de cerrar la venta los lectores aprenderán a: Generar valor enfocándose en los beneficios y las soluciones Disminuir el riesgo percibido al enfatizar las garantías y los seguros Responder a cualquier objeción Hacer que la venta llegue a una conclusión natural y sencilla utilizando algunas de las mejores preguntas que se hayan descubierto.

About the Author Brian Tracy es Presidente y CEO de Brian Tracy International, una empresa especializada en la formación y desarrollo de individuos y organizaciones. Ha sido consultor de más de 1.000 empresas y se dirige a más de 5 millones de personas en 5000 charlas y seminarios en todo Estados Unidos, Canadá y otros 55 países de todo el mundo. Como conferencista principal y líder de seminario, habla a más de 250.000 personas cada año. Ha escrito y producido más de 300 programas de aprendizaje en audio y video, incluyendo el best seller mundial Psychology of Achievement, que ha sido traducido a más de 20 idiomas.