

[Mobile pdf] ¿Cómo se les vende a los chilenos? Las mejores técnicas de venta para nuestra idiosincrasia (Spanish Edition)

¿Cómo se les vende a los chilenos? Las mejores técnicas de venta para nuestra idiosincrasia (Spanish Edition)

Martín Díaz Bowen, Cristián Trucco Campos
ebooks | Download PDF | *ePub | DOC | audiobook

MARTÍN DÍAZ BOWEN • CRISTIÁN TRUCCO CAMPOS

¿CÓMO SE LES VENDE A LOS CHILENOS?

★★★ LAS MEJORES TÉCNICAS DE VENTA
PARA NUESTRA IDIOSINCRASIA ★★★



DOWNLOAD



READ ONLINE

#1381480 in eBooks 2015-02-26 2015-03-19 File Name: B00UZFTF06 | File size: 77.Mb

Martín Díaz Bowen, Cristián Trucco Campos : ¿Cómo se les vende a los chilenos? Las mejores técnicas de venta para nuestra idiosincrasia (Spanish Edition) before purchasing it in order to gauge whether or not it would be worth my time, and all praised ¿Cómo se les vende a los

chilenos? Las mejores técnicas de venta para nuestra idiosincrasia (Spanish Edition):

¿Qué piensa una persona al momento de adquirir un producto? ¿CÓMO vender aunque no exista la necesidad de compra? ¿Existen técnicas para ser un flamante vendedor? ¿CÓMO son los chilenos a la hora de comprar? Rescatando la experiencia de algunos de los mejores vendedores alrededor del mundo, el libro recoge sus vivencias y se las entrega a todos los que quieran mejorar o aprender nuevas técnicas. Un objetivo desafiante, tomando en cuenta que cada vez es más difícil fidelizar o captar a un cliente, por lo que saber cómo hacerlo oportunamente se transforma en una herramienta de diferenciación en el mercado. Es así como el lector podrá recoger las mejores vivencias de otros profesionales, sus teorías para destacar, las técnicas para vender, modos efectivos de hacerlos y la filosofía que los ha acompañado en su éxito. Los autores, además, transforman estos conocimientos y los aplican al comprador de la sociedad chilena, describiendo y adaptando lo aprendido a la idiosincrasia nacional y sus complejidades. Una herramienta que permitirá conocer más a fondo al consumidor local.