

[Read free] Vender no es un arte (Spanish Edition)

## Vender no es un arte (Spanish Edition)

Juan Joseacute; Irigoyen Riquelme

\*Download PDF | ePub | DOC | audiobook | ebooks



[Download](#)

[Read Online](#)

#374628 in eBooks 2016-08-09 2016-08-09 File Name: B0131CCHSG | File size: 41.Mb

**Juan Joseacute; Irigoyen Riquelme : Vender no es un arte (Spanish Edition)** before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Vender no es un arte (Spanish Edition):

1 of 1 people found the following review helpful. Muy buenoBy DHBRevisa algunas cosas que ya conocemos, pero que no viene mal ver, y tambieacute;n conceptos practicos nuevos que pude empezar a usar y me resultaron muy utiles. Lo recomiendo.1 of 1 people found the following review helpful. Me gusta la forma en tratar el tema de ventas ...By jorge araneda previtaliMe gusta la forma en tratar el tema de ventas, es una mirada mas allaacute; de lo numeacute;rico, los KPIs....Una lectura entretenida, una visioacute;n centrada en la persona.Definitivamente me gusta.1 of 1 people found the following review helpful. Directo, uacute;til y actualizadoBy BlancaEste libro es un manual muy uacute;til por su lenguaje sencillo y directo. Sus ensentilde;anzas se pueden aplicar a todo tipo de empresas incluidas las PYMES y emprendedores, lo cual escasea. Lo maacute;s interesante son sus "checklist", listas

de conceptos claros para aplicar en cada fase de la negociaci3n comercial. Lo segundo mejor es su actualidad, teniendo en cuenta el estado del mercado actual y valorando software como los CRM a los que las pequeas empresas no les dan la importancia que en verdad tienen. Muy recomendado y gil de leer para cualquier persona en cualquier empresa con desarrollo comercial.

Descubrir que la venta no es un arte abre tus posibilidades a una habilidad que todos podemos desarrollar. Este libro es una gua para aquellos que buscan aprender a vender, aumentar sus ventas o dirigir un equipo de ventas. Les ayudara a predecir el xito comercial y a hacer las preguntas adecuadas para obtener la informaci3n de valor de los clientes y asi poder ayudarlos a tomar decisiones correctas e informadas, de una manera meto dica. Es un espejo para reconocer que necesitas mejorar, para que revises y chequees tu metodologaa, habilidades, hbitos, actitudes y emociones frente a la venta. "Este libro esta dirigido a ti, que quieres ser un gran vendedor o dirigir en forma exitosa un equipo de ventashellip"; J. J. Irigoyen