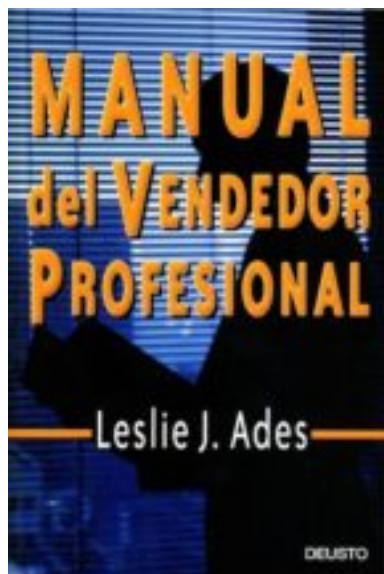


MANUAL DEL VENDEDOR PROFESIONAL



Lengua:	CASTELLANO	
Categoría:	Empresa	
Nº de páginas:	320 págs.	
Autor:	LESLIE J. ADES	
Plaza de edición:	BARCELONA	
ISBN:	9788423421374	
Año edición:	2007	
Editorial:	DEUSTO EDICIONES	S.A.

[MANUAL DEL VENDEDOR PROFESIONAL.pdf](#)

[MANUAL DEL VENDEDOR PROFESIONAL.epub](#)

El vendedor de un producto, un servicio, o una idea, constituye el verdadero fundamento, fuerza motriz y punto de lanza, del futuro de su empresa. Sin embargo, esa misma empresa descuida a veces las áreas fundamentales de la formación de ventas y de la comunicación interpersonal, olvidando que el éxito en la venta es inversamente proporcional al factor MID (miedo, incertidumbre y duda) propio de cada individuo.

Para todos aquellos que desean perfeccionar sus conocimientos profesionales o piensan seguir la carrera de ventas, leer este libro les proporcionará una gran ayuda.