



Las claves para vender más

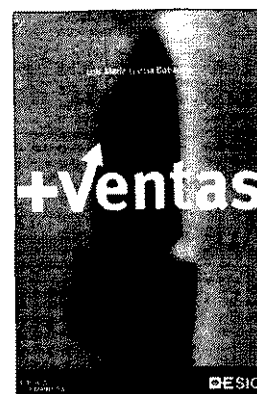
Uno de los activos más importantes de las empresas son los clientes. Por eso, Luis María García recoge en *+ Ventas* las últimas tendencias, canales y sistemas que logran mejorar el rendimiento y productividad del departamento comercial.

El libro es una guía con una fuerte base teórica, aunque no se descuidan los aspectos prácticos, fruto de la experiencia profesional del autor.

Su estructura, clara y con epígrafes muy específicos, convierte a esta obra en un manual para consultar

y descubrir las técnicas más apropiadas para alcanzar el objetivo deseado: vender. Aunque se centra en la venta desde el punto de vista de los productos de gran consumo, sus planteamientos son perfectamente adaptables a otros mercados, productos y empresas.

Resalta el análisis de las etapas de una venta, como la preparación, el acercamiento, la argumentación, el cierre del acuerdo y la atención postventa; así como los pasos de la negociación y aprender a manejar las objeciones del cliente.



Autor: **Luis María García**

Editorial: **ESIC**

Páginas: **416**

Precio: **25 euros**