

BUSINESS MARKETING SCHOOL **ESIC** 47 AÑOS FORMANDO DIRECTIVOS DE EMPRESA
Executive MBA

$y = x^2$ **1ª iniciativa en España que impulsa proyectos de eficiencia energética** $\log_a r^3 = 3 \log_a r$ $P(A) =$

Seguir a @excellence 2,594 seguidores

Si prospera el aprendizaje, también lo harán las personas. Me lo ha dicho un pajarito

ALWAYS LEARNING PEARSON

Ex Revista Executive Excellence
 Me gusta 489

ESCRITO POR RAFAEL MARTÍNEZ-VILANOVA MARTÍNEZ

PRINT E-MAIL

Los cien errores en el proceso de ventas

Tweet me!

Usar puntuación: 5 / 1

Malo Bueno Puntuar

Biblioteca - Recomendados



Rafael Martínez-Vilanova Martínez / ESIC Editorial

Sabemos que más del cincuenta por ciento de las operaciones de venta perdidas, —siempre tratándose del producto adecuado para el cliente—, se deben a una falta de detección de los requerimientos reales de éste, a veces muy distantes de los que él mismo confiesa. En el libro se exponen algunos de los errores que llevan al fracaso y la manera de evitarlos.

En "Los cien errores en el proceso de ventas", Rafael Martínez-Vilanova plasma toda su experiencia personal, tanto en ventas como en dirección y formación de vendedores. El lector, —no importa si se trata de un vendedor profesional, uno novel, o un gerente o **empresario** que deba vender y negociar con diferentes clientes, proveedores o instituciones—, podrá encontrar un sinfín de recomendaciones eminentemente prácticas que abarcan desde la preparación de la entrevista hasta el control de resultados, pasando por todas las fases de una venta, desde la presentación al cierre. Sabemos que más del cincuenta por ciento de las operaciones perdidas, —siempre tratándose del producto adecuado para el cliente—, se deben a una falta de detección de los requerimientos reales de éste, a veces muy distantes de los que él mismo confiesa. En el libro se exponen algunos de estos errores que llevan al fracaso y la manera de evitarlos. En otras muchas ocasiones, el error se comete en el proceso del cierre, lo que suele llevarnos a una situación sin retorno. Aquí se enumeran algunos de estos casos, así como las directrices para evitarlos. Es muy posible que tras la lectura, el lector encuentre también explicación a más de una operación particularmente perdida que no desearía repetir. Finalmente se exponen una gran cantidad de ejemplos reales, que ilustran diferentes tipos de errores y la manera de evitarlos.

Ideas para que su empresa mejore sus acciones de marketing y comunicación, para optimizar costes y resultados, y para conseguir mensajes eficaces y atractivos.

NUEVO KIA CARENS
 DESDE 13.990€

KIA The Power to Surprise

EXPO FRANQUICIA
 Preparados para crecer

Suscripción a nuestra newsletter

Nombre
 Correo electrónico
 Términos y Condiciones
 Registro

COMPASS
 Líderes en Restauración y Facility Services
 B&I Educación
 Hospitales y Clínicas
 Tercera Edad y sector Social

www.compass-group.es

dir&ge

Conoce BMW Madrid