



Gestionamos su transición al mundo digital

cleverconsulting
Diseño y desarrollo web

Jueves, 27 de Junio de 2013

[diccionario marketing](#) [auditoría marketing gratis](#) [recomendamos](#) [contacto](#)

foromarketing.com

Punto de encuentro de los profesionales de marketing y ventas...

Síguenos en:

Suscríbete al boletín

Acepto la política de privacidad.

Suscribir

[inicio](#) [marketing estratégico](#) [noticias](#) [encuesta del mes](#) [aplausos y espaldas](#) [punto de vista](#)
[hemeroteca](#)

"Un hombre inteligente es aquel que sabe ser tan inteligente como para contratar gente más inteligente que él." John Fitzgerald Kennedy

[Inicio](#) › [Recomendamos](#) › [Los cien errores en el proceso de ventas](#)

valoración: 0/5 (0 votos) — [votar](#)

Los cien errores en el proceso de ventas



Autor: Rafael Martínez-Vilanova Martínez

Editorial: ESIC Editorial

Breve descripción: En el presente libro, 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 en revista has a el control de resultados pasando por todas las fases de una

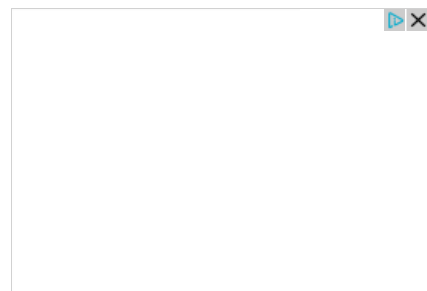
venta, desde la presentación al cierre.

Sabemos que más del cincuenta por cien o de las operaciones perdidas -siempre tratándose del producto adecuado para el cliente- se deben a una falta detección de los requerimientos reales de éste, a veces muy distantes de los que él mismo confiesa. En el libro encontrará 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. Encontrará en el texto de este libro algunos de estos casos, así como las directrices para evitarlos. Es muy posible que tras la lectura, 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 las maneras de evitarlos.

Nuestra opinión: Vender es complejo y uno puede incurrir con facilidad en muchos errores. Por ello, nada mejor que centrarnos en aquellas buenas intenciones que acabaron tan bien. Esta obra resume en sus páginas cien experiencias de gran valía, que todo aquel que se dedique a la venta y negociación debe conocer y evitar. La experiencia es un grado y con esta sencilla obra su autor nos pone la suya a nuestro servicio.

Más información: [ESIC Editorial](#)



Enlaces patrocinados

Empleo en España

Diccionario Marketing Sala de prensa Comunicación interna y externa
Marketing Estratégico Boletín de Foromarketing.com
Recomendamos Marketing Estratégico
frases del día Ventas y Organización Comercial pruebas Ejecutivo Internet y Nuevas Tecnologías **Eventos**
Noticias Punto de vista