

¡Atrévete a rechazame!

Qué hacer para convertir un “NO” en el comienzo del “SI”

Alice Wheaton

Al leer ¡Atrévete a rechazame! aprenderás a superar a tus competidores haciendo una evaluación de los hechos y necesidades que rodean a tu prospecto y por lo tanto llevando a cabo un proceso eficaz para descubrir sus inquietudes, preguntas, condiciones y objeciones.

Siguiendo los lineamientos y sugerencias expuestos en este libro, tendrás la capacidad de enfrentar las objeciones de manera exitosa y gentil. Las investigaciones de Wheaton revelan que es probable que no recibas más de tres objeciones al promocionar tu negocio y que tan solo hay tres o cuatro objeciones más ligadas específicamente a tu sector de ventas. Ese es un potencial total de seis o siete objeciones, todas simples de aprender y emplear en pro de lograr tus metas.

- **Trending:** Muchos vendedores temen oír la palabra “no” y emplean una gran cantidad de energía procurando evitarla. Prefieren escuchar un “sí” poco sincero que aprender a lidiar con las objeciones. A esa reacción la denominó el “síndrome del oído feliz”.
- **Líder experto:** Quienes sufren de este síndrome simplemente no han aprendido a abordar de una forma positiva a su cliente potencial a través de la objeción. La solución para perderle el miedo al rechazo es abrirte a la posibilidad de ser rechazado y aceptarla como un simple “no” y no como una afrenta personal.



Alice Wheaton es Especialista en Cambios Empresariales de primera línea en Norteamérica: Cuenta con más de dos décadas de experiencia ayudando líderes a crear fuerzas de venta altamente exitosas.

Sus prestigiosos comienzos con la empresa Xerox, en Canadá, la impulsaron a fundar su propia empresa, con la cual se ha destacado como conferencista, consultora de negocios, entrenadora de ventas y autora galardonada en Estados Unidos, Canadá, Centroamérica, Asia y Escandinavia.

Wheaton posee una Maestría en Desarrollo Curricular e Instrucción y ha desarrollado y administrado programas de ventas para miles de compañías en Norteamérica.



BUSINESS & ECONOMICS /
Entrepreneurship
BISAC: BUS025000

ISBN10: 1607383721

ISBN13/EAN: 9781607383727

Formato: Rústica

Tamaño: 8.5 x 5.25 x 0.8

288 páginas

 **TALLER DEL
ÉXITO**
EDITORIAL