

Venta emocional

Cómo crear una conexión real y humana con sus clientes

Shari Levitin

Los compradores de hoy en día están sobrecargados, abrumados por demasiada información y sufriendo por la fatiga de escoger entre una tonelada de opciones. En todas las industrias, los clientes están retrasando las decisiones de compra o incluso optando por mantenerse atados a lo que tienen ahora mismo con tal de evitar el temido "proceso de venta".

En respuesta, muchos profesionales en ventas están tratando de compensar esto con comportamientos que son demasiado complacientes y que crean una gran presión, que en lugar de atraer terminan por ahuyentar a potenciales compradores.

El gran paradigma aquí es: ¿Cómo puedes mantenerte al día con tus metas de ventas y al mismo tiempo cumplir el deseo de tu cliente de mantener una conexión más sincera, humana y auténtica?

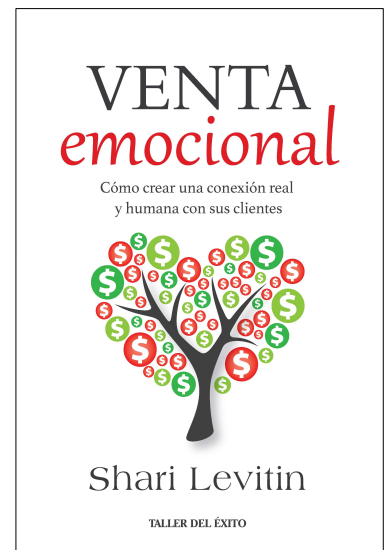
La autora Shari Levitin, nos ofrece un proceso dinámico y sencillo para una venta efectiva en la era digital. A diferencia de otros libros de ventas que se centran en sugerencias o técnicas abstractas y complicadas, "Venta Emocional" te ofrece un enfoque nuevo y original que te ayudará a incrementar drásticamente tus ventas, independientemente de tus productos o servicios o el nivel de experiencia que tengas. En este libro podrás:

- Descubrir los 7 Motivadores Clave que influyen en cada decisión que tus clientes toman:
- Aprende a enfocar tu proceso de ventas de acuerdo a como la gente te compra, en lugar de luchar contra ello.
- Pon en acción el poder de la Formula del enlace para crear verdadera urgencia en la mente de tu cliente
- Conviertete en una maestro de las 10 verdades universales para que puedas cumplir y superar tus metas de ventas sin tener que perder tu humanidad.
- Comprende las 6 objeciones principales de un cliente y aprende a neutralizarlas.

En un mercado donde el enfoque correcto es la clave del éxito, "Venta emocional" te mostrará cómo combinar la nueva ciencia de vender con el corazón y la conexión humana, y de esta forma alcanzar más prospectos y cerrar de manera consistente más negocios que nunca antes en tu negocio.



Shari Levitin es una reconocida experta mundial en el área de las ventas que ha entrenado a profesionales en más de 48 países y en siete idiomas. Su experiencia en ventas empezó en la corporación Marriot en 1990, un año después Levitin fue nombrada la principal vendedora del sitio donde estaba y poco después la mejor vendedora de toda la compañía.



BUSINESS & ECONOMICS / Sales & Selling/ General
BISAC: BUS058000
ISBN10: 1607384564
ISBN13/EAN: 9781607384564
Formato: Rústica
Tamaño: 15 x 22.5cm
280 páginas

 **TALLER DEL
ÉXITO**
EDITORIAL