

VENTA EMOCIONAL

*Cómo crear una conexión real
y humana con sus clientes*

Shari Levitin

VENTA *emocional*

Cómo crear una conexión real
y humana con sus clientes



Shari Levitin

TALLER DEL ÉXITO

AUTOR

Shari Levitin es una reconocida experta mundial en el área de las ventas. Ha entrenado a profesionales en este campo en más de 48 países y en siete idiomas. Su experiencia empezó en 1990, en la Corporación Marriot. Un año después, Levitin fue reconocida como la principal vendedora de su localidad y, poco después, como la mejor vendedora a nivel nacional. Actualmente, es profesora adjunta de la Escuela de Negocios David Eccles, en la Universidad de Utah.

Tapa blanda, Tamaño: 15x23 cm

Número de págs: 280

Ventas | Negocios | Motivación

ISBN: 978-9580100614

Shari Levitin

VENTA EMOCIONAL

Cómo crear una conexión real
y humana con sus clientes

RESEÑA:

Shari Levitin te presenta un proceso dinámico y sencillo para hacer negocios efectivos en esta era digital. A diferencia de otros libros sobre ventas —que se centran en sugerencias o técnicas abstractas y complicadas—, *Venta emocional* te ofrece un enfoque nuevo y original que te ayuda a incrementar drásticamente tus ventas sin importar qué tipo de productos o servicios ofrezcas, ni cuál sea tu nivel de experiencia.

Descubre cuáles son los 7 motivadores claves que influyen en cada decisión de compra que toman tus clientes. Por ejemplo:

- Aprende a enfocar tu proceso de ventas de acuerdo a como tus prospectos y clientes estables hacen sus compras, en lugar de luchar contra ellos.
- Practica el poder de la “fórmula del enlace” y genera verdadera urgencia en la mente de tus prospectos y clientes.
- Conviértete en un maestro de las 10 verdades universales —herramientas indispensables para cumplir y sobrepasar tus metas de ventas desarrollando relaciones humanas genuinas.
- Identifica cuáles son las 6 objeciones principales de todo prospecto y cliente, y aprende a neutralizarlas.

En un mercado donde el enfoque correcto es la clave del éxito, *Venta emocional* te muestra cómo combinar la nueva ciencia de vender con el corazón a la vez que estableces relaciones interpersonales exitosas y productivas. Obtendrás más prospectos y cerrarás mayores ventas, con más consistencia y eficacia que nunca.

