

Zig Ziglar | Kevin Harrington

Secretos para cerrar la venta

Más de 600.000 copias vendidas

No es de extrañar que este sea el único libro dedicado 100% a las ventas que figura en la lista de los más vendidos de The New York Times.

Esta obra clásica de Zig Ziglar está llena de historias entretenidas acerca de personas reales y abarcan desde la psicología en las ventas hasta los detalles prácticos a tener en cuenta durante el proceso de cierre. El autor comparte con sus lectores estrategias para dominar el arte de la persuasión efectiva, cómo proyectar calidez e integridad, aumentar la productividad, superar objeciones y tratar con efectividad a todos los prospectos —incluso a los más desafiantes.

Zig Ziglar es reconocido internacionalmente como conferencista y autor. Su lista de clientes incluye cientos de negocios, compañías del grupo Fortune 500, agencias gubernamentales de los Estados Unidos, iglesias, escuelas y organizaciones sin ánimo de lucro. Ha escrito 21 libros, incluyendo *See you at the Top*, *Raising Positive Kids in a Negative World*, *Secrets of Closing the Sale*, *Success for Dummies*, *Over the Top* y *Zig: The Autobiography of Zig Ziglar*. Entre sus libros, 9 han estado en las listas de los best sellers, y tanto sus escritos como su material en audio han sido traducidos a más de 38 idiomas y dialectos.

Contenido:

Parte 1. La psicología del cierre

1. Haz que el “rey” cliente sea el ganador
2. Credibilidad: la clave de la carrera en ventas
3. El sentido común en las ventas

Parte 2.

El corazón de tu carrera como vendedor

4. El paso crítico en las ventas
5. La “E” mayúscula en las ventas
6. La actitud mental correcta
7. Tu actitud hacia los demás
8. Tu actitud hacia la profesión de las ventas

Parte 3. El profesional en ventas

9. Características del vendedor profesional
10. He aquí a un profesional
11. Todos somos vendedores y todo son ventas

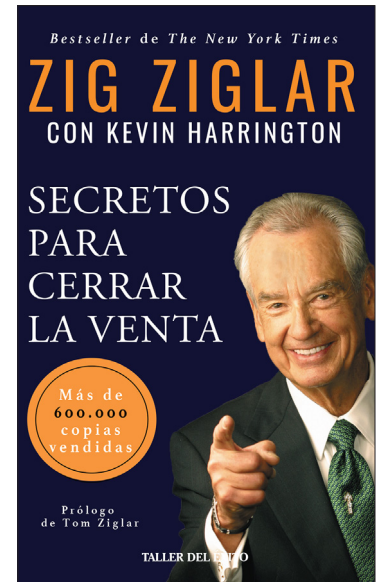
Parte 4. Las cuestiones prácticas de las ventas

12. Las objeciones: la clave para cerrar la venta
13. Las objeciones son consistentes, pero quienes las objetan no lo son
14. El amigo del vendedor
15. Usa las objeciones para cerrar la venta
16. Razones y excusas para comprar. Cómo vender sobre lo tangible y cerrar sobre lo intangible
17. Usando preguntas para cerrar la venta
18. Para aquellos que trabajan en mercadeo en red

Parte 5. Las claves para cerrar

19. Cuatro ideas y claves del éxito en las ventas
20. Escuchar... de verdad
21. Conclusión

Ventas



En esta obra el lector aprenderá:

- Bien seas un veterano en el mundo de las ventas o un emprendedor en tus comienzos, *Secretos para cerrar la venta* te brindará consejos prácticos, ejemplos y preguntas efectivas y útiles para persuadir a cualquiera a comprar lo que sea que estés vendiendo y a transformar prospectos en clientes.

EAN: 9781607385783

Formato: Rústica

Tamaño: 13.5 cm x 21.5 cm

Páginas: 336 pp