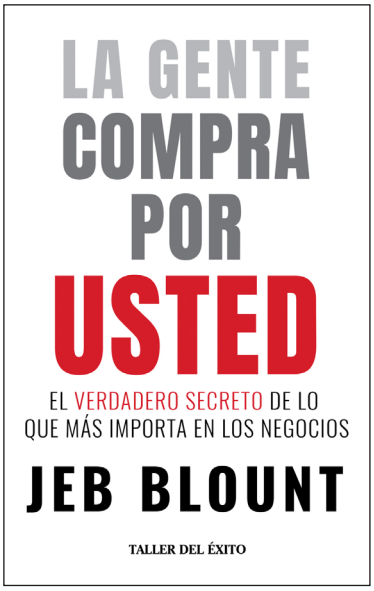
Jeb Blount

La gente compra por usted

El verdadero secreto de lo que más importa en los negocios



¿Qué es lo más importante para su éxito como profesional en las ventas y en los negocios? ¿Es cuestión de contar con un alto nivel de educación, con una experiencia invaluable, con el conocimiento más apropiado posible del producto que usted representa, de desempeñar un alto cargo empresarial, dirigir un territorio envidiable para hacer negocios o tener estilo e impecable presencia? ¿Se trata de la inversión que usted hizo en el último software de CRM, de que usa herramientas de negocios 2.0 o dinámicas estrategias en las redes sociales?.

Usted podrá contratar a una empresa consultora de lujo, hacer la lista de objetivos más larga, agregarle algunas viñetas, ponerla en una presentación de PowerPoint y darla a conocer al máximo posible. Pero al final, llegará a una sola conclusión: ¡El éxito no es cuestión de ninguna de las anteriores! La ventaja competitiva más importante para los profesionales de negocios de hoy no se encuentra en sus CVs, ni en ninguno de los folletos de marketing de sus empresas

Jeb Blount
es un especialista en ventas aceleradas que ayuda a las organizaciones a alcanzar el máximo rendimiento en sus ventas y a gran velocidad, optimizando el talento, aprovechando sus capacitaciones para cultivar una cultura de ventas de alto rendimiento, desarrollando habilidades de liderazgo y entrenamiento y aplicando un diseño organizativo más efectivo.

EAN: 9789580101086
Formato: Rústica
Tamaño: 15 cm x 23 cm
Páginas: 192 pp

Contenido:

- Prólogo
- Acerca del autor
- De la información a la empatía
- Los amigos compran de amigos y otros mitos urbanos
- Sé agradable
- Conéctate
- Resuelve problemas
- Crea confianza
- Crea experiencias emocionales positivas
- Una marca llamada tú