

Lee B. Salz

Vende diferente

Más del 99.99% de los vendedores no hace esto, pero debería

Los equipos de vendedores de hoy en día se enfrentan a una competencia feroz en búsqueda de acuerdos ganadores. Las diferencias en las características y funciones de productos y servicios se reducen minuto a minuto y no siempre son perceptibles para los compradores. Entonces, ¿cuál sería ese conjunto de estrategias más adecuado para destacarse de la competencia y generar ganancias que les ofrezcan precios favorables a los consumidores y también a los empresarios?

Lee B. Salz, autor del bestseller *Sales Differentiation*, les propone a los equipos de ventas estrategias ganadoras y útiles como herramientas clave para diversificar no solo lo que venden, sino cómo lo venden. Incorpora un nuevo componente en la diferenciación de ventas que les ayuda a ser más dinámicos, maniobrar mejor y vender más que su competencia.

Esta lectura pondrá en sus manos las herramientas necesarias para obtener nuevos clientes y también para mantener a los que ya posee. A lo largo de sus páginas, encontrará un plan 100% comprensible, compuesto por 16 fases útiles para atraer prospectos, aprender a neutralizar el miedo que paraliza a muchos de los compradores y terminar cada mes con más cierres de venta de los esperados.



Lee B. Salz es un reconocido especialista en diferenciación de ventas y columnista de *The Business Journals*. Les ayuda a las organizaciones a generar estrategias ganadoras en el área de las ventas, de tal modo que estas triunfen en distintos mercados e industrias. Es el autor premiado y bestseller de seis libros, incluidos ¡Vende diferente!, *Sales Differentiation* y *Hire Right, Higher Profits*

Contenido:

1. Marca la diferencia en la experiencia de compra
2. Tu competidor más fuerte no es quien tú crees que es
3. Encuentra más de tus mejores clientes
4. Haciendo más fácil y lucrativa tu vida de profesional en las ventas
5. Aprovecha el poder de la venta virtual
6. La personalidad que necesitas para hacer más negocios a los precios que quieras
7. El mito de los problemas de cierre
8. Diseccionando la objeción de ventas más difícil
9. El peor enemigo de los negocios
10. Programas piloto, implementación de pruebas
11. Más del 99,99% de los vendedores no hace esto, pero debería
12. ¿Estás a punto de perder tu cuenta más grande?
13. El servicio al cliente

¡VENDE DIFERENTE!

MÁS DEL 99,99%
DE LOS VENDEDORES
NO HACE ESTO,
PERO DEBERÍA

LEE B. SALZ

TALLER DEL ÉXITO

“Siempre les he enseñado a los profesionales en ventas a desarrollar formas de hacer un esfuerzo adicional constante a favor de su clientela. Sin embargo, es fundamental que ellos sean memorables debido al nivel de servicio que les brindan a todos y cada uno de sus clientes. En este libro, Lee ha compilado excelentes estrategias para lograr precisamente eso”.

-Tom Hopkins, autor de *How to Master the Art of Selling* y *The Language of Sales*.

ISBN 13: 9781607386810

Formato: Rústica

Tamaño: 15 cm x 23 cm

Páginas: 240 pp