



franquicias 1709	Tirada: 12.977	Sección: -	
	Difusión: 5.049	Espacio (Cm_2): 243	
(O.J.D)	Ocupación (%): 45%	Valor (€): 1.080,48	
Audiencia: 17.671	Valor Pág. (€): 2.400,00	Página: 124	
Nacional Franquicias	01/10/2009	Imagen: Si	
Mensual			

Libros

El secreto de una venta exitosa

Está a punto de enfrentarse a su primer cliente y no sabe cómo abordar la venta? ¿Cree que sus técnicas y habilidades negociadoras deberían reciclarse para conseguir mejores resultados? La respuesta a éstas y otras muchas preguntas se encuentran en *Vender por primera vez*, un práctico manual destinado a convertirse en el libro de cabecera de todas las personas que directa o indirectamente se dedican a la venta. A lo largo de sus páginas, René Moulinier, un experto francés en la enseñanza de vendedores expone pedagógicamente las quince etapas esenciales de la venta desgranando uno a uno todos los pasos a dar.

Capacidad de escucha y empatía

Para el autor, “vender es presentar un producto sin partir de lo que el vendedor o el fabricante piensan de dicho

producto, sino de lo que el interlocutor espera del mismo”. Por lo tanto, el éxito de la venta va a estar condicionado por el conocimiento que cada vendedor tenga de sus clientes, así como de la capacidad de escucha y de empatía que se pueda establecer entre ambos.

El autor dirige la consultora *Moulinier y Asociados*, desde donde ha impulsado la escuela de ventas de Belfort, que año a año forma a decenas de jóvenes comerciales y los ayuda a llevar su carrera con éxito. □

Título: *Vender por primera vez*
Autores: René Moulinier
Edita: Empresa Activa
Número de páginas: 128
Precio: 9 euros
www.edicionesurano.com

