
	Tirada: 127.027	Sección: -	
	Difusión: 108.201 (O.J.D)	Espacio (Cm_2): 101	
Audiencia: 680.000	Ocupación (%): 11%	Valor (€): 948,36	
Galicia General Diaria	19/09/2010	Valor Pág. (€): 8.291,00 Página: 114	

«Vender en tiempos difíciles»

Tom Hopkins

Edita: Empresa Activa (2010)

288 páginas; 14,50 euros

Los tiempos difíciles pueden deberse a numerosos factores —a la actual recesión económica, por ejemplo—, pero además suelen acarrear cambios disruptivos, paralizando a quienes no están preparados para ellos. Ante estas circunstancias, los profesionales deben —o deberían— saber que la forma de lidiar con la adversidad es enfrentándola. Por ese y otros motivos, una actitud positiva para solucionar los problemas, es un ingrediente esencial para tener éxito —o superar los tiempos difíciles— mejorar las ventas; es decir, la facturación. En este libro, el autor describe su experiencia en el mundo real de la empresa y comparte su plan para revertir la inercia de los tiempos difíciles —incluido el abandono y el pesimismo—. El libro incluye ejercicios que ayudarán al lector a descubrir oportunidades no contempladas previamente y formas novedosas de conseguir nuevos clientes.

