

La butaca

Recomendación

Martin
Hernández-
Palacios
Director Gral.
de Aliter



Libros

ESCUCHAR PARA VENDER

René Moulinier, Leila Javatch-Hadgé y
Hélène Nguyen
Empresa Activa
13 euros

■ ■ Para vender hay que conocer los argumentos que el cliente desea oír, por lo tanto los comerciales deben ser conscientes de la importancia de escuchar previamente

antes de exponer sus propuestas. *Escuchar para vender* expone de una manera pormenorizada las condiciones necesarias de la escucha activa. Se trata de conectar, comprender y empatizar con el cliente, a la vez que se consigue ser escuchado por él captando su atención.

A lo largo de sus páginas, los autores facilitan un método sistemático, la matriz de escucha, destinado a maximizar el éxito de la venta para el comercial y la empresa. Ilustrado con ejemplos muy prácticos para su fácil comprensión,

exponen cómo la escucha es una exigencia fundamental del oficio de la venta y promocionan una serie de consejos, que se pueden resumir en tres, para que cada vendedor lo adapte a su propio estilo y forma de trabajo:

1. Elaborar una lista escrita con la información que el comercial desea obtener.
2. Tomar notas durante la entrevista con el cliente.
3. Verificación de que lo que el comercial cree haber comprendido se corresponde con lo que el interlocutor le ha dicho. ■

GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO

Escuchar para vender

Descubre las verdaderas
necesidades de tus clientes.

RENÉ MOULINIER
LEILA JAVITCH-HADGÉ
HÉLÈNE NGUYEN


EMPRESA ACTIVA