

# RECOMENDAMOS



**Escuchar  
para vender**  
René Moulinier  
Empresa Activa  
13 euros

## Escuchar, necesario para vender

Los vendedores no acostumbran a escuchar a sus clientes potenciales por temor a empatizar con ellos y no ser capaces de dar argumentos convincentes a favor de los productos o servicios de su compañía.

Por eso, en el proceso de venta suele evitarse la escucha. Sin embargo, ésta es fundamental para conocer las necesidades del público y, conseguir a su vez, maximizar el éxito de la venta comercial y persuadir al receptor. Una variable de la cual depende el 80 por ciento del éxito de una venta, según se explica en el libro.