

El vendedor desafiante



Autor: Matthew Dixon y Brent Adamson

Editorial: Empresa Activa

Durante casi cuatro años los autores han estudiado a miles de vendedores de diferentes empresas descubriendo tres aspectos básicos que han cambiado las reglas del juego de la venta y la manera de pensar de los profesionales. El mejor vendedor es aquél que logra un desafío con el comprador, que conoce el negocio como nadie y es capaz de controlar el diálogo del proceso de venta.