

El vendedor desafiante

Autor: Brent Adamson
Editorial: Empresa Activa
Precio: 18 euros
Páginas: 332



Este es un libro de ventas diferente. No se trata de resumir sólo un método de venta o mostrar las experiencias de un vendedor exitoso, sino que es el resultado de una profunda investigación acerca de los vendedores y sus características.

Las conclusiones de esa extensa investigación han sido sorprendentes y en algunos casos contradictorias con la sabiduría convencional. El mejor vendedor no es quien mejor relaciones públicas hace, sino aquel que logra un desafío con el comprador, que conoce el negocio como nadie y que es capaz de controlar el diálogo del proceso de venta.

Sepa cuáles son las características de sus vendedores y cómo convertirlos en vendedores desafiantes.

Brent Adamson es director del Corporate Executive Board's Sales Executive Council de Washington D.C., una red de investigación en temas de comercialización que representa y trabaja con el 85% de las 500 empresas más importantes de todo el mundo.