

El vendedor desafiante

Autores: Matthew Dixon y Brent Adamson

Editorial: Empresa Activa

Éste 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 mejores relaciones públicas hace, sino que es aquél 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.

