

La venta triangular

Autor: Luis Valdivieso Llosá

Editorial: Empresa Activa

■ En la venta algo no funciona y no sólo es la crisis. Las empresas han desarrollado nuevas formas de comprar que están aquí para quedarse. La venta basada en la capacidad relacional de los comerciales para conquistar a los clientes, en gran medida gracias a un buen trato personal y



profesional, ha pasado y no va a volver. Presenta un enfoque completamente nuevo en el mundo de las ventas.