

HABILIDADES

NUEVO ARGUMENTARIO DE VENTAS

Este libro parte del hecho de que la toma de decisiones en la compra B2B ha cambiado radicalmente. El título hace referencia justamente a esta nueva forma de vender y comprar entre organizaciones, en la que se ha pasado de la negociación entre

dos a un diálogo entre muchos.

Luis Valdivieso es el primero en abordar y explicar este cambio en los procesos de compra, y explica cómo moverse en el nuevo ecosistema para alcanzar los objetivos de ventas.

La venta triangular

Luis Valdivieso. Empresa Activa

Precio: 14€

