

HABILIDADES

CÓMO HACER VENTA CONSULTIVA

La venta consultiva, o la venta basada en la capacidad para generar una relación de confianza a largo plazo entre el comercial y sus clientes, se ha convertido en la clave del crecimiento empresarial. Y John Jantsch, experto en marketing digital y ventas, explica en este libro todas las claves para crear estrategias basadas en este tipo de ventas. El libro comienza con una aclaración de por qué este nuevo enfoque y no el viejo paradigma de la venta basada en el cierre.

Y recoge todas las técnicas y habilidades necesarias para adoptar esta nueva forma de entender las ventas.



Ventas y marketing

John Jantsch

Empresa Activa

Precio: 18€