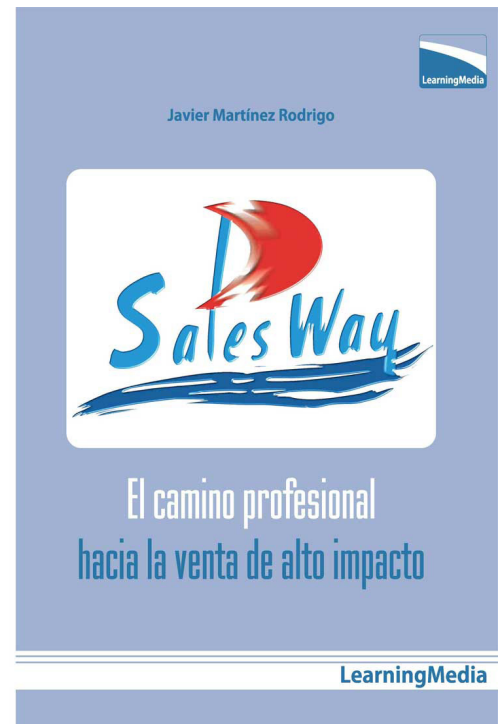


## Sales Way El camino profesional hacia la venta de alto impacto

ISBN: 84-609-2043-7



### Especialidad: Management, Marketing, Finanzas

La obra muestra el camino que es necesario recorrer para alcanzar la venta desde una perspectiva global.

La puesta en práctica de su contenido permitirá al lector alcanzar la mayor de las satisfacciones de quien sea o pretenda ser profesional de la venta, el éxito, y en último lugar, la satisfacción que genera en nosotros la capacidad de influir en los demás.

Poder éxito y venta, un mismo concepto final creado por Vd., el vendedor, el único capaz de crear la satisfacción de los demás consigo mismo en su presencia.

*Sales Way* describe como todo cliente potencial sigue un proceso mental lógico en la compra. El vendedor aprenderá a dominar la senda planificada de este proceso permitiéndole avanzar paso a paso con el cliente potencial a través del proceso mental y emocional de compra.

# Índice de capítulos

Introducción

## ETAPA I

¿Qué entendemos por vender?

Relación vendedor / cliente - Rol del vendedor

Características, Ventajas, Beneficios y Limitaciones

Motivos de compra

Introducción a la comunicación

Errores habituales en el proceso de venta

Cualidades deseables del vendedor

Tipos de clientes y sus actitudes habituales

Fases de la entrevista / proceso de ventas

## ETAPA II

Preparación de la entrevista PLANIFICACIÓN

Análisis de la información

Fijación de Objetivos

Desarrollo de la estrategia

Técnicas para crear interés APERTURA

La primera impresión

Adaptarse al temperamento de los clientes.

Habilidades de Observación

¿Qué necesidades tiene el cliente? SONDEO

Técnicas de Sondeo

La escucha activa

## ETAPA III

La presentación, la argumentación y el feedback

La Presentación, una Representación de éxito

Obstáculos a la venta, detección y manejo

Secretos para superar las objeciones

El CIERRE

## ETAPA IV

La post visita

¿Cuándo abandonar a un Cliente?

¿Qué hacer ante una queja o reclamación?

Las 10 cualidades de un ganador.

# Pedidos

*Sales Way:*

**El camino profesional hacia la venta de alto impacto.**

ISBN: 84-609-2043-7

Precio: 27 € PVP+IVA

[lm@learningmedia.es](mailto:lm@learningmedia.es)