

Mots clés: telecharger La vente différenciée ; renforcer la relation client grâce aux soft skills pdf, La vente différenciée ; renforcer la relation client grâce aux soft skills mobi, La vente différenciée ; renforcer la relation client grâce aux soft skills epub gratuitement, La vente différenciée ; renforcer la relation client grâce aux soft skills torrent, La vente différenciée ; renforcer la relation client grâce aux soft skills lire en ligne.

La vente différenciée ; renforcer la relation client grâce aux soft skills PDF

Guerin, Christopher ; Vendeuvre, Frederic



Ceci est juste un extrait du livre de La vente différenciée ; renforcer la relation client grâce aux soft skills. Le livre complet peut être téléchargé à partir du lien ci-dessous.



Auteur: Guerin, Christopher ; Vendeuvre, Frederic

ISBN-10: 9782100758258

Langue: Français

Taille du fichier: 1106 KB

LA DESCRIPTION

Les vendeurs voient apparaître une concurrence féroce, avec une offre plus forte que la demande. Aujourd'hui, ce sont les clients qui ont le pouvoir: pouvoir du choix, des prix, des conditions, du temps... Dans ce contexte difficile, il est impératif de se différencier et de créer une relation forte avec les clients les plus stratégiques. L'essentiel des techniques de vente ne se fonde plus sur des savoir-faire mais sur les soft skills (écoute, savoir-être, flexibilité...). En s'appuyant sur les neurosciences, l'ouvrage propose une nouvelle méthode, la vente différenciée, pour comprendre l'acheteur et créer une présentation en adéquation avec sa personnalité. Le lien entre le vendeur et son client n'en sera que renforcé !

QUE DIT GOOGLE SUR CE LIVRE?

Renforcer la relation client grâce aux forces de vente traditionnelles 3 avr. 2018 Parce qu'on n'a jamais trouvé mieux que la relation humaine directe pour ...

See who you know at DIANA SOFT, ... offrant aux laboratoires et prestataires de la visite ... contribuant ainsi à renforcer leur relation client et améliorer l ...

La gestion de la relation client ... client est environ de 5 fois supérieur aux dépenses ... services en relation avec la clientèle : forces de vente, ...

LA VENTE DIFFÉRENCIÉE ; RENFORCER LA RELATION CLIENT GRÂCE AUX SOFT SKILLS

[Lire la suite...](#)