

Apologia del venditore PDF

Eugenio Caruso



Questo è solo un estratto dal libro di Apologia del venditore. Il libro completo può essere scaricato dal link sottostante.



DOWNLOAD PDF

Autore: Eugenio Caruso
ISBN-10: 9788848116251
Lingua: Italiano
Dimensione del file: 4566 KB

DESCRIZIONE

Il testo descrive i comportamenti e le modalità indispensabili per diventare un 'venditore vincente'. Il titolo, "Apologia del venditore", sembrerebbe altisonante, ma non lo è affatto se si considera che al venditore si chiede di essere un 'amministrativo' quando chiude un contratto, un 'tecnico' quando deve dimostrare la validità del suo prodotto, uno 'psicologo' quando avvia un rapporto con un nuovo cliente, un 'esperto di relazioni' quando deve fidelizzare. Dopo un'analisi preliminare delle strategie di vendita in un'azienda si passano in rassegna una serie di tecniche, analizzando anche gli aspetti psicologici del rapporto con il cliente, che il venditore moderno deve conoscere.

COSA DICE GOOGLE DI QUESTO LIBRO?

Apologia della storia o Mestiere di storico di Bloch Marc e una vasta selezione di libri simili usati, antichi e fuori catalogo su AbeBooks.it.

Apologia Del Venditore è un libro di Caruso Eugenio edito da Tecniche Nuove a maggio 2004 - EAN 9788848116251: puoi acquistarlo sul sito HOEPLI.it, la grande ...

Con Gli Occhi Della Scienza Vol A B C D La Materia La Vita Il Corpo La Terra Con Esperimenti Cor
Espansione Online Per La Scuola Media PDF Online

APOLOGIA DEL VENDITORE

[Leggi di più ...](#)