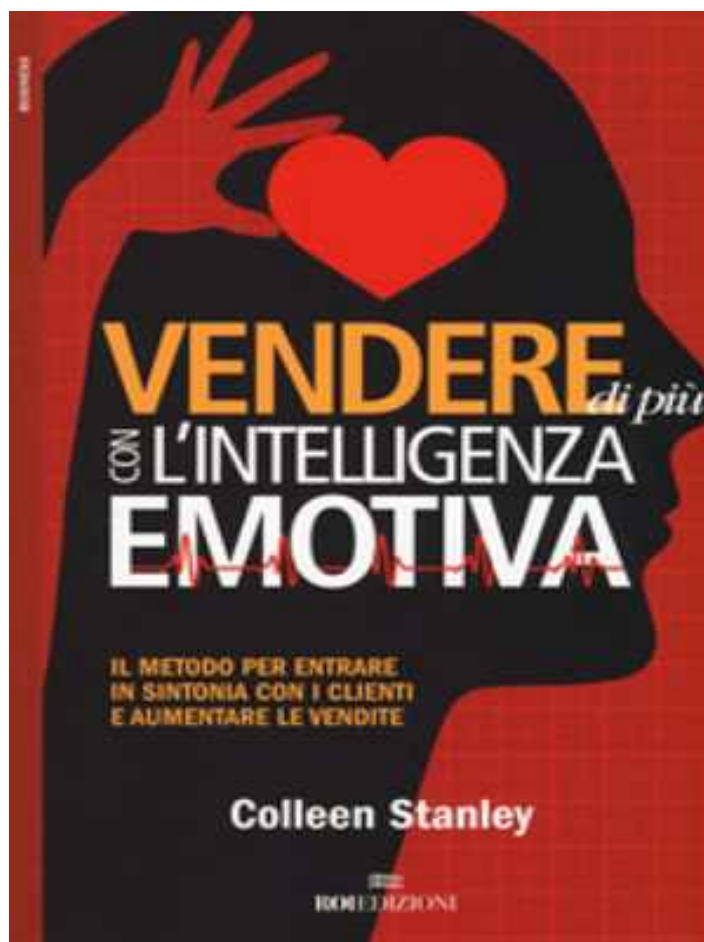


Tags: Vendere di più con l'intelligenza emotiva. Il metodo per entrare in sintonia con i clienti e aumentare le vendite libro pdf download, Vendere di più con l'intelligenza emotiva. Il metodo per entrare in sintonia con i clienti e aumentare le vendite scaricare gratis, Vendere di più con l'intelligenza emotiva. Il metodo per entrare in sintonia con i clienti e aumentare le vendite epub italiano, Vendere di più con l'intelligenza emotiva. Il metodo per entrare in sintonia con i clienti e aumentare le vendite torrent, Vendere di più con l'intelligenza emotiva. Il metodo per entrare in sintonia con i clienti e aumentare le vendite leggere online gratis PDF

---

## **Vendere di più con l'intelligenza emotiva. Il metodo per entrare in sintonia con i clienti e aumentare le vendite PDF**

**Colleen Stanley**



***Questo è solo un estratto dal libro di Vendere di più con l'intelligenza emotiva. Il metodo per entrare in sintonia con i clienti e aumentare le vendite. Il libro completo può essere scaricato dal link sottostante.***



Autore: Colleen Stanley  
ISBN-10: 9788894217209  
Lingua: Italiano  
Dimensione del file: 1263 KB

## DESCRIZIONE

Vendere continua a essere un problema per moltissime imprese perché non lavorano sulla causa principale degli scarsi risultati e cioè l'incapacità di gestire al meglio le emozioni. Ci sono trappole in cui spesso cadono anche i venditori più esperti. Dedicare tutto il colloquio a presentare le proprie soluzioni e non saper ascoltare il cliente, aver troppa fretta di chiudere la vendita, cedere alle pressioni sul prezzo, perdere tempo con clienti low profile, organizzare una presentazione e scoprire che i decisori d'acquisto non ci sono. Per uscire da situazioni come queste non basta affidarsi alle competenze tecniche della vendita. Imparare a usare l'intelligenza emotiva è l'alternativa che permette di trasformare la frustrazione in determinazione, raggiungere gli obiettivi, e far crescere il fatturato in maniera esponenziale. Empatia, decisione, calma, consapevolezza sono alcune delle competenze soft esplorate in questo libro, che presenta un approccio alle vendite del tutto innovativo, con il supporto di casi, suggerimenti pratici e risultati delle molte ricerche condotte dall'autrice. Colleen Stanley insegna come esercitare il proprio autocontrollo per ascoltare i clienti e porre le domande giuste, come sfruttare le competenze di intelligenza emotiva per guadagnare la simpatia e la fiducia del cliente, come usare l'empatia per condurre colloqui di vendita più efficaci e produttivi, come generare un maggior numero di nuovi contatti, pianificare meglio la propria attività e, soprattutto, vendere di più, facendo leva su aspetti che determinano il successo di ogni venditore, ma di cui spesso non si è consapevoli.

**COSA DICE GOOGLE DI QUESTO LIBRO?**

L'intelligenza emotiva si intende la ... in modo tale da entrare più in sintonia con noi stessi e con ...  
Aumentare le competenze in questo settore ...

Quando i team di vendita lavorano con i loro clienti ... di più con l'intelligenza emotiva. Il metodo per entrare in sintonia con i clienti e aumentare le ...

Vendite e intelligenza emotiva: ... E' risaputo che i salesman che l'intelligenza emotiva riescano a vendere ... il metodo per entrare in sintonia con i clienti ...

**VENDERE DI PIÙ CON L'INTELLIGENZA EMOTIVA. IL METODO PER ENTRARE IN  
SINTONIA CON I CLIENTI E AUMENTARE LE VENDITE**

[Leggi di più ...](#)