Tactiques de vente gagnantes (2e édition) PDF

René Moulinier



Ceci est juste un extrait du livre de Tactiques de vente gagnantes (2e édition). Le livre complet peut être téléchargé à partir du lien ci-dessous.



Auteur: René Moulinier ISBN-10: 9782212546705 Langue: Français Taille du fichier: 1541 KB

LA DESCRIPTION

Visez le succès de vos négociations : avec 85% depréparation, vous serez sûr DE vos 15% d'inspiration Ce nouvel ouvrage de René Moulinier est le guideincontournable de vos succès de vente. L'auteur y passe en revue et y décortique les différentsépisodes d'une vente et douze types de visites : prospection, récupération d'impayés, réclamation du client, rétablissement des relations après une rupture, vente en showroom, vente face à un groupe d'acheteurs, etc. Il vous aide à vous poser les bonnes questions, par exemple : * Quel est l'objectif réel de la visite ? * Comment débuter l'entretien ? * A quels obstacles s'attendre ?Des listes guides et des exercices d'entraînement font de ce livre le manuel indispensable à tout vendeur, quelles que soient sa qualification et sa spécialité.... Lire la suiteLa collection Efficacité commerciale dirigée par RenéMoulinier regroupe des ouvrages opérationnels, consacrés à la vente et aux équipes de vente. Ses auteurs sont d'abord des praticiens : l'expérience du terrain est en effet essentielle dans ce domaine clé de la pérennité et du développement des entreprises.

QUE DIT GOOGLE SUR CE LIVRE?

TACTIQUES DE VENTE GAGNANTES 2ÈME ÉD.: Amazon.ca: RENÉ MOULINIER: Bo Amazon.ca Try Prime Books. Go. Search EN Hello. Sign in Your ...

IziBook.eyrolles.com : Tactiques de vente gagnantes - - De René Moulinier (EAN13 : 9782212330427)

... Stratégies et tactiques gagnantes de Lionel Bellenger: ... 2e édition Alain Pekar Lempereur. 3,4 étoiles sur 5 15. ... Conditions générales de vente;

TACTIQUES DE VENTE GAGNANTES (2E ÉDITION)

Lire la suite...