

L'art de vendre PDF

Anastaze, Guy



Ceci est juste un extrait du livre de L'art de vendre. Le livre complet peut être téléchargé à partir du lien ci-dessous.



DOWNLOAD PDF

Auteur: Anastaze, Guy
ISBN-10: 9782710132790
Langue: Français
Taille du fichier: 1527 KB

LA DESCRIPTION

L'auteur fait profiter ses lecteurs de sa longue expérience afin qu'ils stimulent leur performance commerciale en accompagnant leurs clients dans le cadre d'une relation authentique, respectueuse et empathique vers le succès mutuel. En tant que coach, Guy Anastaze suscite tout d'abord la fierté d'être un vendeur en l'incitant à prendre sa vie en main, à savoir ensuite pourquoi il a choisi ce métier et enfin à prendre soin de lui-même et être en forme. Les différents chapitres donnent de nombreux outils au lecteur pour exceller (SWOT personnel, ennéagramme, ...) pour l'amener ensuite à aborder le cœur de la vente : la négociation, dans le cadre d'une relation de confiance avec son client qu'il s'agit de coacher. Chaque chapitre se conclut sur une synthèse des points à retenir ainsi que sur quelques exercices à mettre en pratique.... Lire la suite Ce livre intéresse tous les commerciaux mais aussi tous les cadres amenés à négocier et vendre dans leur activité professionnelle, en restant eux-mêmes et fidèles à leurs valeurs.

QUE DIT GOOGLE SUR CE LIVRE?

Vendre à un client « grand compte » s'avère comme une réelle opportunité d'accélérateur de business. Mais aussi comme un objectif parfois hors de portée ...

L'art de vendre, de Guy Anastaze, aidera vos commerciaux à améliorer leurs performances. Des conseils pratiques, mais aussi... philosophiques.

Présenté par. Savoir convaincre est un atout indéniable pour tout entrepreneur. Car avant même de convaincre ses clients que son produit répond à leurs besoins ...

L'ART DE VENDRE

[Lire la suite...](#)