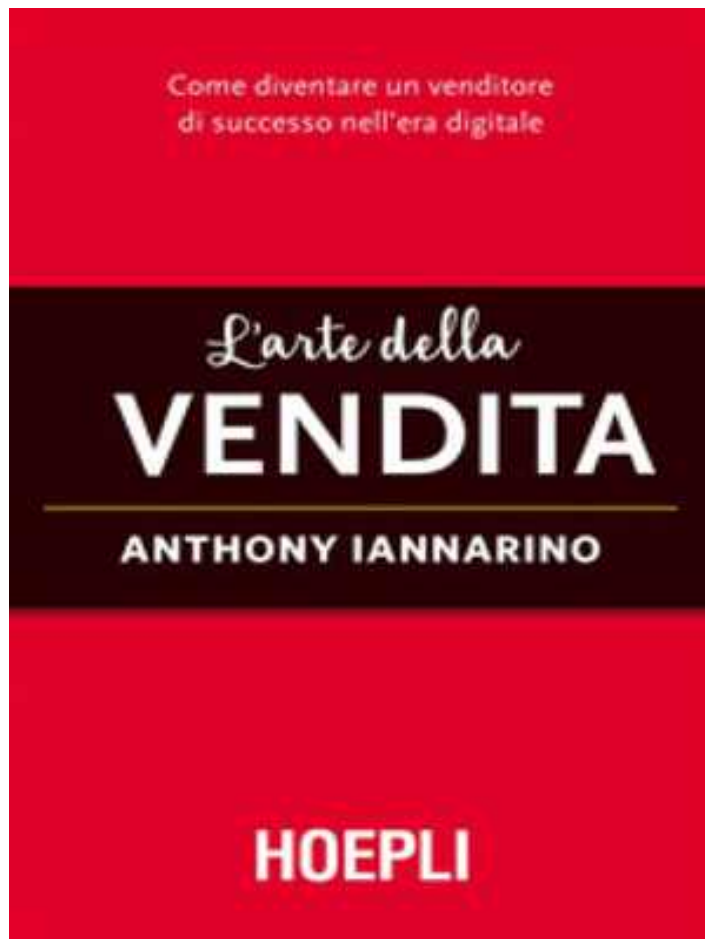


Tags: L'arte della vendita. Come diventare un venditore di successo nell'era digitale libro pdf download, L'arte della vendita. Come diventare un venditore di successo nell'era digitale scaricare gratis, L'arte della vendita. Come diventare un venditore di successo nell'era digitale epub italiano, L'arte della vendita. Come diventare un venditore di successo nell'era digitale torrent, L'arte della vendita. Come diventare un venditore di successo nell'era digitale leggere online gratis PDF

L'arte della vendita. Come diventare un venditore di successo nell'era digitale PDF

Anthony Iannarino



Questo è solo un estratto dal libro di L'arte della vendita. Come diventare un venditore di successo nell'era digitale. Il libro completo può essere scaricato dal link sottostante.



Autore: Anthony Iannarino
ISBN-10: 9788820380274
Lingua: Italiano
Dimensione del file: 4424 KB

DESCRIZIONE

Anthony Iannarino non voleva neppure diventare un venditore, e tantomeno un direttore commerciale, un oratore, un coach o l'autore del blog più seguito sull'arte e la scienza delle vendite. Si è avvicinato a questa professione per caso, per guadagnarsi da vivere mentre cercava di sfondare nel mondo della musica rock. Quando ha capito che non sarebbe mai diventato il prossimo Mick Jagger, ha deciso di concentrarsi su una domanda che aspettava risposta da almeno un secolo: perché un numero ristretto di venditori in ciascun settore riscuote un successo straordinario, mentre gli altri ottengono risultati tutt'al più mediocri? Da allora sono passati oltre venticinque anni, durante i quali Iannarino ha letto centinaia di libri, ha messo alla prova un'infinità di strategie e ha intervistato decine di venditori di grande talento per capire cosa distingue quelli eccezionali dagli altri. Ora riassume tutto ciò che ha scoperto in un pratico manuale, ricco di informazioni utili per i principianti come per i veterani. Si concentra sugli elementi che tutti i venditori di successo hanno in comune, a prescindere dal settore o dal tipo di azienda: una mentalità basata su convinzioni efficaci e un ventaglio di competenze indispensabili. Il libro enumera tutte le caratteristiche essenziali di un grande venditore, tra cui: L'autodisciplina: mantenere gli impegni presi con sé stessi e con gli altri. La responsabilità: rispondere personalmente dei risultati promessi al cliente. La competitività: affrontare la concorrenza senza lasciarsi intimidire. L'intraprendenza: fondere immaginazione, esperienza e conoscenza per creare soluzioni uniche. Lo storytelling: forgiare relazioni profonde presentando una storia in cui il cliente è l'eroe e il venditore è la sua guida. La diagnosi: guardare sotto la superficie per individuare i problemi e le esigenze reali di una persona. Una volta apprese le strategie di fondo presentate da Iannarino, diventerà molto più facile imparare le tattiche specifiche più utili per il vostro prodotto e i vostri clienti. Sia che vendiate a grandi aziende, piccole imprese o singoli consumatori, questo è il libro che tornerete a consultare e rileggere per trarne insegnamenti preziosi, strategie e consigli che funzionano davvero.

COSA DICE GOOGLE DI QUESTO LIBRO?

Probabilmente stai sbagliando qualcosa nella tua strategia di vendita! ... per diventare un venditore di successo ... diventare un venditore di successo! L'arte ...

L'arte della vendita: Come diventare un venditore di successo nell'era digitale

Si può diventare un venditore di successo ... ma in realtà era solo annoiata. Nel frattempo il venditore ...
La psicologia della vendita per un venditore di successo.

L'ARTE DELLA VENDITA. COME DIVENTARE UN VENDITORE DI SUCCESSO NELL'ERA DIGITALE

[Leggi di più ...](#)