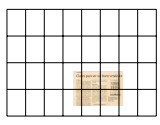
	Tirada: 464.303	Sección: -	
	Difusión: 361.299 (O.J.D)	Espacio (Cm_2): 184	
Nacional Suplem. Semanal	Audiencia: 1.264.546 (E.G.M)	Ocupación (%): 21%	
Semanal	18/03/2007	Valor (€): 2.109,33	
		Valor Pág. (€): 10.000,00	
		Página: 15	Imagen: Si

LIBROS

Claves para ser un buen vendedor

E&E.Madrid.

La venta es algo que se valora cada día más porque, en el fondo, todos estamos vendiendo continuamente, ya sea productos, servicios o ideas. Las empresas ya no tienen como objetivo sólo vender, sino que quieren satisfacer y fidelizar a clientes cada día más selectivos y exigentes. Cosimo Chiesa de Negri, profesor de dirección comercial del IESE en España, nos ofrece cuarenta claves imprescindibles para quien decida adaptarse al nuevo marco de las ventas y quiera triunfar en un sector tan competitivo.

El libro es un relato sencillo y ameno que cuenta la historia de Pedro, un joven sin experiencia que llega a Madrid a trabajar en una correduría de seguros, y de Enrique, un experto en temas comerciales, que a modo de mentor le irá des-

granando una a una las cuarenta claves para convertirse en un buen vendedor.

Reglas de oro

Chiesa de Negri también explica las tres reglas de oro que todo vendedor debe conocer. La primera es dar siempre al cliente más de lo que espera recibir por el precio que ha pagado. La segunda es saber que el coste de mantenimiento de un cliente es inferior al de captación de uno nuevo, pero este último es, a su vez inferior al coste de recuperación de un cliente perdido. Y la tercera que es mucho más fácil vender el tercer producto a quien ya tiene dos, que el primero a quien no tiene ninguno.



Vender es mucho más
Autor: **Cosimo Chiesa de Negri**
Editorial: **Empresa Activa**
Páginas: **152**
Precio: **11 euros**

Consulte más información sobre este libro en:
www.expansionyempleo.com/libros.html