



Negocios	Tirada: 973.257	Sección: -	
	Difusión: 810.600 (O.J.D)	Espacio (Cm_2): 91	
Nacional Suplem. Semanal	Audiencia: 2.837.100 (E.G.M)	Ocupación (%): 9%	
Semanal	18/10/2009	Valor (€): 2.567,15	
		Valor Pág. (€): 25.980,00	
		Página: 37	Imagen: No

VENDER POR PRIMERA VEZ. LAS 15 ETAPAS DE LA VENTA PARA PRINCIPIANTES

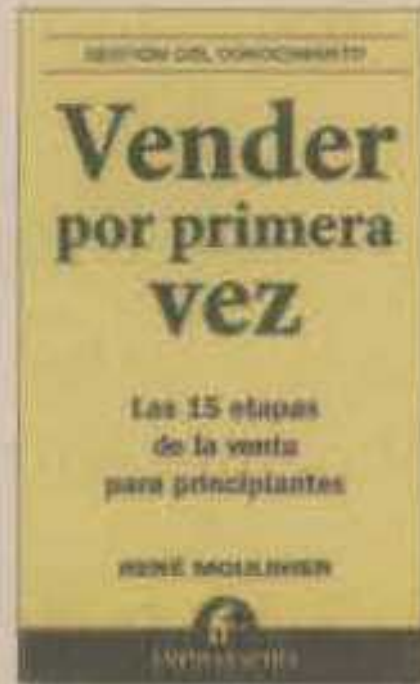
René Moulinier

Ediciones Urano, SA

ISBN 978-84-92452-33-0

Cada vez hay más personas que tienen que emprender actividades comerciales, y buena parte de ellas no tiene formación específica para tal cometido o sus conocimientos sobre esta actividad profesional son parciales e insuficientes.

Este libro recopila las 15 etapas esenciales de la venta. Muchos consejos pueden resultar de sentido común y hasta



parecer obvios, pero uno se cansa de ver cómo muchos de los vendedores con los que nos cruzamos cotidianamente no los aplican, ya sea porque los desconocen o porque, a pesar de conocerlos, no saben cómo ejecutarlos. ■