



<b>EL MUNDO</b>	Tirada: <b>580.102</b>	Sección: -	
	Difusión: <b>457.163</b> (O.J.D)	Espacio (Cm_2): <b>98</b>	
Nacional	Audiencia: <b>1.600.070</b> (E.G.M)	Ocupación (%): <b>11%</b>	
Diaria	<b>20/09/2009</b>	Valor (€): <b>3.501,27</b>	
		Valor Pág. (€): <b>31.300,00</b>	
		Página: <b>135</b>	Imagen: <b>Si</b>

# Cómo enfrentarse a la primera venta

¿Cuáles son las claves para realizar una buena venta? *Vender por primera vez* expone en quince capítulos los pasos que hay que seguir para lograr una cita con un cliente, profundizar en las técnicas de la entrevista y de la escucha, enfrentarse a la primera venta, cómo conseguir ser apreciado por los clientes o descubrir las mejores argumentaciones para defender y exponer el precio de un producto. En la obra de René



Vender por...  
Autores: R.  
Moulinier  
Editorial:  
Empresa Activa

Moulinier, experto francés en la enseñanza de vendedores, se recopilan los consejos más adecuados para triunfar en este mundo en el que, según el autor, muchos profesionales no saben nada o sólo cuentan con un ligero curso de formación. Se trata de un libro destinado a aquellos que se dedican a la venta por primera vez o para recordar lo esencial a quienes lo llevan haciendo durante años.