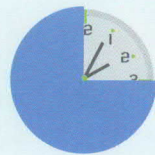


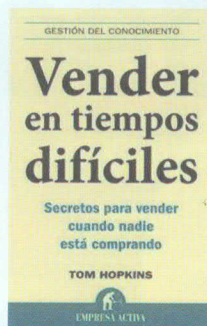
Tiempo de[®] mercadeo

Febrero · Abril 2011 - Año 7 - Nº 28 - Medellín · Colombia

ISSN 1794 - 3574



Encuentros



Vender en Tiempos Difíciles

Tom Hopkins

ISBN 9788492452613

Septiembre 2010 · 288 Páginas

Cubierta rústica · 13x21

Empresa Activa

Los tiempos difíciles pueden deberse a numerosos factores, pero suelen acarrear cambios disruptivos, paralizando a quienes no están preparados para ellos. Ante estas circunstancias, los verdaderos profesionales saben que la forma de lidiar con la adversidad es enfrentándola. Por eso una actitud positiva para solucionar los problemas, es un ingrediente esencial para tener éxito en la venta.

En este libro, el autor describe su experiencia en el mundo real y comparte su plan para revertir la inercia de los tiempos difíciles. Con ejercicios que ayudarán al lector a descubrir oportunidades no contempladas previamente y formas novedosas de conseguir nuevos clientes. 