

La venta triangular

Autor: Luis Valdivieso Llosá

Editorial: Empresa Activa

En la venta algo no funciona y no sólo es la crisis. Las empresas han descubierto nuevas formas de comprar que están aquí para quedarse. La venta basada en la capacidad relacional de los comerciales para conquistar a los clientes, en gran medida gracias a un buen trato personal y profesional, ha pasado y no va a volver. La solución tradicional sería echar más horas, multiplicar los contactos, ajustar las condiciones... Y así los números no cuadran, porque lo único que se consigue es elevar los costes y reducir los márgenes.

A lo largo de las páginas del libro el lector entenderá la nueva realidad y aprenderá a orientarse en el nuevo entorno del mundo del comercio.

