



LA VENTA TRIANGULAR

Luis Valdivieso

Empresa Activa

Barcelona, 2014

220 pàgines

Preu: 14 €; e-book, 5,99 €

Les empreses han desenvolupat noves maneres de comprar. Abans, per poder vendre'ls un producte o servei, calia convèncer bàsicament la persona de l'empresa que el necessitava directament. Ara cal omplir infernals formularis i complir innumbrables requisits que t'acreditin com a proveïdor, després convèncer el client final, el cap de compres, el director financer i fins i tot el director general. La venda basada en la capacitat de conquerir clients gràcies a un bon tracte personal i professional ha passat i no tornarà, afirma l'autor. I per això proposa el que anomena un sistema de venda triangular que consisteix en successives etapes de triangulació d'interessos i suports fins a aconseguir l'aprovació definitiva de la compra.