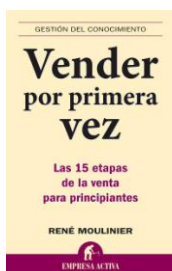


EDICIONES URANO – EMPRESA ACTIVA



Vender por primera vez, conozca el secreto de una venta exitosa

¿Está a punto de enfrentarse a su primer cliente y no sabe cómo abordar la venta? ¿Qué es exactamente vender? ¿Cree que sus técnicas y habilidades negociadoras deberían reciclarse para conseguir mejores resultados?

La respuesta a éstas y otras muchas preguntas se encuentran en *Vender por primera vez*, un práctico manual destinado a convertirse en el libro de cabecera de todas las personas que directa o indirectamente se dedican a la venta. A lo largo de sus páginas, **René Moulinier**, expone pedagógicamente las quince etapas esenciales de la venta desgranando uno a uno todos los pasos que hay que dar. De esta manera, el lector aprenderá las claves para conseguir una cita con un cliente, profundizará en las diferentes técnicas de entrevista y de escucha o descubrirá diversas argumentaciones para defender y exponer el precio de venta.

Para el autor, *“vender, en definitiva, es presentar un producto sin partir de lo que el vendedor o el fabricante piensan de dicho producto, sino de lo que el interlocutor espera del mismo”*. Por lo tanto el éxito de la venta va a estar condicionado por el conocimiento que cada vendedor tenga de sus clientes, así como de la capacidad de escucha y empatía que se pueda establecer entre ambos.

Un capítulo especial merece el tema de las objeciones. Partiendo de que la venta no es fácil y de que cada vez hay más competencia, *Vender por primera vez* enseña cuál es la mejor actitud que hay que tomar cuando el cliente muestra algún reparo o inconveniente. **Moulinier** explica los trucos para tratar las objeciones y facilita como ejemplos una serie de respuestas que se pueden dar ante observaciones del tipo “no tengo tiempo”, “ya tengo un proveedor” o “no me interesa”, que sin duda serán de gran utilidad para elaborar la propia estrategia.

Vender por primera vez es una guía indispensable, fácil de entender, clara y de gran ayuda.

El autor:

René Moulinier es licenciado por la IEP de París y la ESC de Marsella. Dirige su propia consultoría *Moulinier y Asociados* y ha creado la escuela de ventas de Belfort, donde forma a jóvenes comerciales y los ayuda a llevar su carrera con éxito.

Ha escrito múltiples obras dirigidas a los distintos aspectos de la venta.

Más información:

TÍTULO ORIGINAL:	Vendre pour la première fois
TRADUCCIÓN:	---
CÓDIGO:	039000200
ISBN:	978-84-92452-33-0
PUBLICACIÓN:	14/09/2009
ENCUADERNACIÓN:	
FORMATO:	135 x 213
PÁGINAS:	128
COLECCIÓN:	GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO