

EDICIONES URANO – EMPRESA ACTIVA



Vender en tiempos difíciles

Secretos para vender cuando nadie está comprando

La crisis que estamos atravesando está teniendo graves consecuencias en los resultados de muchas empresas. La drástica caída del consumo ha convertido la venta en un auténtico reto para todos los que se dedican a ella. ¿Qué se puede hacer para alcanzar y superar los objetivos en épocas de recesión económica? ¿Cómo recuperar los clientes perdidos? ¿Cuál es la mejor estrategia para afrontar una fuerte caída en las ventas?

Vender en tiempos difíciles recoge una serie de consejos para potenciar, mantener y superar las ventas durante periodos caracterizados por la incertidumbre económica. El autor, **Tom Hopkins**, experto formador de vendedores, describe su propia experiencia en el mundo real y comparte su plan para revertir la tendencia en los tiempos difíciles. Partiendo de que todas las empresas se mueven por ciclos, **Hopkins**, sostiene que los verdaderos profesionales de las ventas deben estar lo suficientemente bien preparados para alcanzar sus objetivos a largo plazo independientemente de la situación que atraviese el mercado.

Vender en tiempos difíciles es un práctico manual en el que el negocio de la venta se analiza desde las peores perspectivas económicas, con el fin de facilitar las claves imprescindibles que permitirán al lector enfrentarse a la adversidad y tener éxito en sus actividades comerciales.

A lo largo de sus páginas se desarrollan estrategias para mantener el contacto con los clientes y conseguir que repitan pedidos, se ejemplifican diferentes métodos de cierres de venta o se desarrollan una serie de medidas para la reducción de costes y gastos.

Un capítulo que conviene destacar es el dedicado a la **calificación del proceso de venta**, que a juicio de su autor podría ser el más importante de todo el libro. La calificación es el paso que hay después del contacto inicial con el cliente, justo antes de presentar cualquiera de los productos o servicios que representa el comercial. Se trata de un momento crucial en el que se decide si el nuevo contacto cumple los requisitos y

puede ser apto para la venta o directamente se descarta para pasar a otro cliente potencial. Para **Hopkins**, se trata del proceso más delicado porque el vendedor se arriesga a parecer brusco o codicioso, si intenta calificar al cliente antes de establecer la relación, o por el contrario perder la venta, si lo hace demasiado tarde.

El libro se completa con una serie de ejercicios prácticos que ayudarán al lector a descubrir oportunidades no contempladas previamente.

Vender en tiempos difíciles, un libro oportuno y práctico para los tiempos que corren.

El autor: Tom Hopkins.

En 1976 el autor fundó la consultora *Tom Hopkins International* y ha dedicado su vida y su empresa a enseñar, ayudar e inspirar a otros a través de seminarios, libros y programas de entrenamiento.

Actualmente más de 35.000 empresas y millones de vendedores de todo el mundo utilizan sus materiales de entrenamiento.

Más información:

TÍTULO ORIGINAL:	Selling in Tough Times
TRADUCCIÓN:	María Isabel Merino Sánchez
CÓDIGO:	039000215
ISBN:	978-84-92452-61-3
PUBLICACIÓN:	27/09/2010
PRECIO:	14,50 €
FORMATO:	135 x 213
PÁGINAS:	288
COLECCIÓN:	GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO