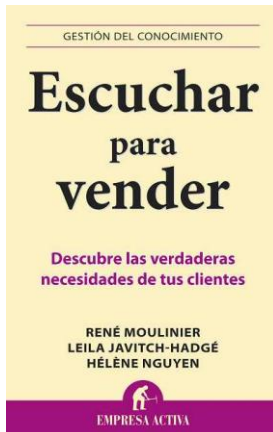




EMPRESA ACTIVA



Escuchar para vender

Primer libro dedicado íntegramente al proceso de saber escuchar para mejorar las ventas

Cómo descubrir las verdaderas necesidades de los clientes para completar con éxito la venta

Para vender hay que conocer los argumentos que el cliente desea oír, por lo tanto los comerciales deben ser conscientes de la importancia de escuchar previamente antes de exponer sus propuestas. *Escuchar para vender* expone de una manera pormenorizada las condiciones necesarias de la escucha activa. Se trata de conectar, comprender y empatizar con el cliente, a la vez que se consigue ser escuchado por él captando su interés y atención.

A lo largo de sus páginas, los autores facilitan un método sistemático, *la matriz escucha*, destinado a maximizar el éxito de la venta para el comercial y la empresa. Ilustrado con ejemplos muy prácticos para su fácil comprensión, exponen cómo la escucha es una exigencia fundamental del oficio de la venta y proporcionan una serie de consejos, que se pueden resumir en tres, para que cada vendedor los adapte a su propio estilo y forma de trabajo:

1. Elaborar una lista escrita con la información que el comercial desea obtener.
2. Tomar notas durante la entrevista con el cliente.
3. Verificación de que lo que el comercial cree haber comprendido se corresponde con lo que su interlocutor le ha dicho.

Escuchar para vender pone de manifiesto cómo más allá de la escucha está en juego la persuasión del cliente y por lo tanto el resultado de la venta. Sin duda se trata de un libro de lectura obligada para todas aquellas personas que directa o indirectamente se dedican al mundo de la venta, tanto para los que empiezan como para los más veteranos.

Los autores:

René Moulinier. Titulado por el Instituto de Estudios Políticos (IEP) de París y la Escuela Superior de Comercio (ESC) de Marsella, dirige su propia empresa de formación y consultoría comercial, Moulinier&Associés.

Es cofundador de la Alianza Profesional de Consultores Mediterráneos y autor de numerosas obras traducidas a varios idiomas. Con Empresa Activa ha publicado su exitoso ***Vender por primera vez.***

Leila Javitch-Hadgé. Es socia de FDV Conseil y responsable de su departamento de estudios estadísticos. Realiza investigaciones centradas en la problemática del cliente.

Titulada por el Instituto Francés de Prensa, posee un máster en sociología de los medios de comunicación por la Universidad Pantheón-Assas de París.

Hélène Nguyen. Es codirectora de FDV Conseil, empresa especializada en la mejora de los resultados comerciales. Consultora y formadora, aplica herramientas de probada eficacia para perfeccionar la organización y las prácticas de los equipos de venta.

Es titulada por la prestigiosa Escuela de Estudios Superiores Comerciales del Norte con sede en Lille.

Más información:

TÍTULO ORIGINAL:	Ecoute, atout-maître de la vente, L'
PRECIO:	13 €
TRADUCCIÓN:	Amelia Ros García
CÓDIGO:	039000250
ISBN:	978-84-92452-82-8
PUBLICACIÓN:	24/10/2011
ENCUADERNACIÓN:	RCA C/S
FORMATO:	135 x 213
PÁGINAS:	192
COLECCIÓN:	Gestión del conocimiento
Código BIC:	KJS (Ventas y marketing)
Código BISAC:	BUS058000 (BUSINESS & ECONOMICS / Sales & Selling)