

PALABRAS QUE VENDEN

Phil M. Jones

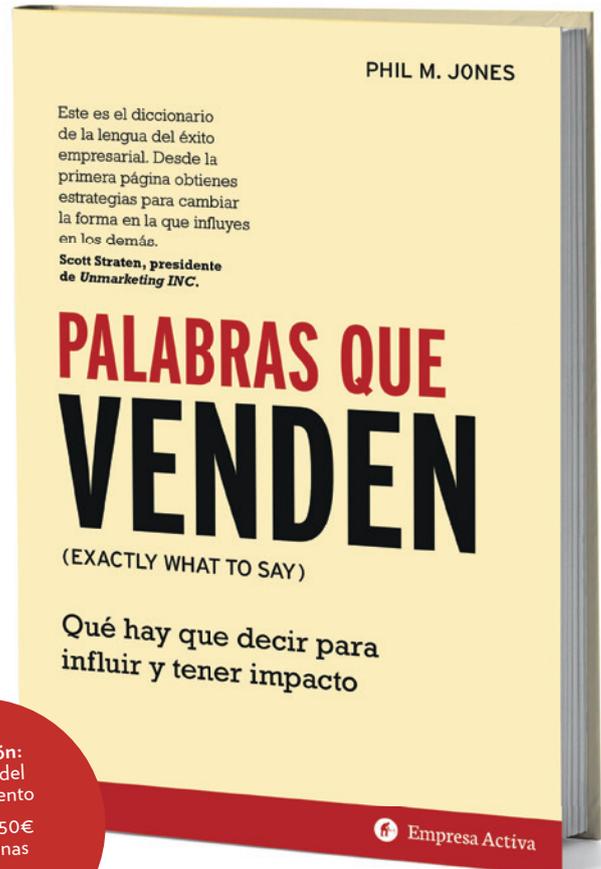
Un práctico libro que nos enseña a influenciar con el lenguaje y tener impacto de la mano de Phil M. Jones, uno de los formadores de vendedores con mayor reputación en todo el mundo.

Este es un breve libro lleno de sabiduría y sencillez que nos indica exactamente qué es lo que debemos decir, y en qué circunstancias, para influir en las personas y tener un mayor impacto. Prepara para casi cualquier eventualidad conocida y ofrece una buena ventaja en casi cualquier conversación.

En empresas en las que los trabajadores tienen productos y recursos idénticos, a algunos les cuesta encontrar clientes, mientras que otros no paran de tener éxito. Los triunfadores tienen algo en común: saben exactamente qué decir, cómo decirlo y cómo lograr que tenga efecto.

A lo largo de sus páginas el lector aprenderá qué es lo que influye a las personas y los cambios sencillos que se pueden hacer en la vida para que sea más fácil. Aunque estos consejos están especialmente dirigidos a vendedores que buscan algo más que cerrar una venta concreta, intentando convertir clientes temporales en clientes permanentes, son fácilmente extrapolables a cualquier sector o ámbito de la vida. Nos ayudarán a ser más persuasivos, influyentes y a que todo lo que hagamos tenga un impacto mayor

Un libro muy práctico cargado de ejemplos y ejercicios que proponen tácticas sobre la palabra hablada y ofrece herramientas que dan poder a los individuos que quieren triunfar y conseguir sus objetivos.



Colección:
Gestión del conocimiento

P.V.P.: 9,50€
144 páginas

Lanzamiento:
julio de 2019



Phil M. Jones

Es uno de los formadores de vendedores más reconocidos del mundo. Ha impartido sus cursos a más de dos millones de personas en cincuenta y seis países distintos. En el año 2013 recibió el premio *British Excellence in Sales and Marketing* otorgado al mejor formador de vendedores. Vive entre Londres y Nueva York.

“ Este es el diccionario de la lengua del éxito empresarial. Desde la primera página obtienes estrategias para cambiar la forma en la que influyes en los demás. ”

Scott Straten, presidente de *Unmarketing INC*