



LA VENTA TRIANGULAR

Luis Valdivieso

Empresa Activa

Barcelona, 2014

220 páginas

Precio: **14 €**; e-book, **5,99 €**

Las empresas han desarrollado nuevas formas de comprar. Antes, para venderles un producto o servicio había que convencer a la persona de la empresa que lo necesitaba directamente. Ahora primero hay que rellenar interminables formularios y cumplir innumerables requisitos que te acrediten como proveedor, luego convencer al cliente final, al jefe de compras, al director financiero e incluso al director general. La venta basada en la capacidad de conquistar clientes gracias a un buen trato personal y profesional pasó y no va a volver, afirma el autor. Y por eso propone lo que llama un sistema de venta triangular que consiste en sucesivas etapas de triangulación de intereses y apoyos hasta lograr la aprobación definitiva de la compra.