

Librería  
**Bonilla y Asociados**  
desde 1950



**Título:**

**Autor:**

**Precio:** \$170.00

**Editorial:**

**Año:** 2007

**Tema:**

**Edición:** 1ª

**Sinopsis**

**ISBN:** 9789708170703

Hágase una pregunta honestamente: ¿en verdad le interesa vender? Muchos profesionales de presentación antes de que salgan al campo donde deberán demostrar lo que saben y obtener resultados tangibles. Se les habla sólo del producto... dándoles más información de la que aquellos -o sus clientes- alguna vez podrían desear conocer. Los principios que Terri Sjodin ha incluido en este libro le permitirán crear presentaciones organizadas, vivas y memorables. También le darán herramientas para implantar muchas de las técnicas de ventas y cierre que conoce pero que, por alguna razón, nunca le han funcionado del todo. El nuevo lenguaje de las ventas muestra: -Los nueve errores más graves de las presentaciones de ventas y cómo evitarlos. -Cómo hacer presentaciones persuasivas y no sólo informativas, sea ante 1 o 100 personas. -Cómo mantener la credibilidad y el dinamismo. -Cómo evitar el lenguaje corporal inadecuado. -Cómo controlar el miedo y la ansiedad para que trabajen a favor del profesional de ventas. -Cómo desarrollar argumentos de tres minutos que dejen intrigado al oyente. Para aquellos que valoran sus carreras y se dan cuenta de la importancia crítica de poder comunicar sus ideas, El nuevo lenguaje de las ventas será un recurso invaluable.