Librería

Bonilla y Asociados

desde 1950

Título:

Autor:

Editorial:

Tema:

Precio: $695.00

Año: 2008

Edición: 1ª

ISBN: 9788423426607

Sinopsis

Normalmente cuando deseamos conseguir un nuevo cliente y la competencia le hace una propuesta, nuestra primera reacción es reducir el precio de nuestro producto. Sin embargo, ésta no es una estrategia que nos asegure el triunfo sobre el competidor. Por el contrario, si somos capaces de mantener el precio pero ofrecerle al cliente un valor añadido a nuestro producto, conseguiremos cerrar la negociación con éxito.

Vendedores de valor desarrolla las herramientas necesarias para hacer que nuestra red comercial no sólo utilice el precio como elemento de negociación, sino que se acerque al cliente con datos que añadan valor tanto a la empresa como al producto para obtener, como elemento final, la fidelidad del cliente con nuestra marca.