

1. Record Nr.	UNINA9910671965403321
Autore	Prieto Herrera Jorge Eliecer
Titolo	Las ventas : una profesion para gente superior // Jorge Eliecer Prieto Herrera
Pubbl/distr/stampa	Bogota : , : Ecoe Ediciones, , 2002
ISBN	1-4492-7877-9
Edizione	[Tercera edicion.]
Descrizione fisica	1 online resource (144 p.)
Collana	Coleccion Textos universitarios
Disciplina	658.85
Soggetti	Sales personnel Sales Venta
Lingua di pubblicazione	Spagnolo
Formato	Materiale a stampa
Livello bibliografico	Monografia
Note generali	Description based upon print version of record.
Nota di bibliografia	Contiene bibliografia.
Nota di contenuto	<p>LAS VENTAS: UNA PROFESION PARA GENTE SUPERIOR; PAGINA LEGAL ; TABLA DE CONTENIDO; PRESENTACION; QUIERE USTED SER VENDEDOR? (; CAPITULO 1 EL VENDEDOR; 1.1 ¿QUIEN ES UN VENDEDOR?; 1.2 LA IMAGEN DEL VENDEDOR; 1.3 TIPOS DE VENDEDORES;; 1.4 LA MISION DEL V.E.N.D.E.D.O.R.; 1.5 LOS CUARENTA DEBERES DEL VENDEDOR; 1.6 ¿CUANTO DEBE GANAR UN VENDEDOR?; 1.7 LOS DIEZ MANDAMIENTOS DEL VENDEDOR A SU JEFE; 1.8 LAS CINCO FRASES PROHIBIDAS DEL VENDEDOR; 1.9 LOS SUPERVENDEDORES; 1.10 LOS ENTRENADORES DE VENDEDORES; LECTURA PARA REFLEXIONAR; CAPITULO 2 LA VENTA; 2.1 EL PROCESO DE LA VENTA; ¿A QUIEN LE VENDO?</p> <p>La Preventa: se enciende el marketingEl preventista; La venta: ciencia y arte; La sicologia aplicada a las ventas; Fuentes de mercado natural; Telemercadeo : la linea de oro; Los verbos del cliente; El ciclo tecnico de la venta; Aprenda a vender con calidad; El mercadeo por amistad; ¿COMO HAGO LA DEMOSTRACION?; La demostracion: el arte de la venta; La visita de ventas; Su amiga: la senora A.I.D.A.; Su amigo el senor C.A.N.O.; Asertividad para vender; Venda con su expresion corporal; Camine un paso mas y triunfe; Las 4 C de la demostracion; El C.A.O.S. de la demostracion</p> <p>Mahoma. El M.E.R.C.H.A.N.D.I.S.E.R.¿COMO CIERRO LA VENTA?; Aprenda a superar las objeciones; Estrategias efectivas para cerrar la venta; Causas y armas mortales de las objeciones; 25 ayudas valiosas</p>

para cerrar la venta; Conozca sus clientes; Conozca el producto;
Conozca su zona; Conozca la competencia; Tenga valor para hablar del
precio; ¿Y usted cuanto vendio hoy?; 2.2 EL MERCADO Y EL
CONSUMIDOR; Plan de mercadeo; Conozca la estructura del marketing;
El mundo cambiante de los negocios; ¿Quien es el consumidor;
¿Manejan las empresas su fuerza de ventas con eficacia?; El ciclo de
mercadeo

Servuccion = servicio mas produccionLa mezcla de mercadotecnia (Las
siete P's; Actitudes del consumidor; Lectura para reflexionar; CAPITULO
3 EL NEGOCIO; 3.1 AHORA SI. . . COMIENZA EL NEGOCIO; 3.2 ¿QUIEN
SABE MAS QUE MAMA?; 3.3 EL CLIENTE LO ES TODO; 3.4 OXIGENE SUS
VENTAS; 3.5 LOS MOMENTOS DE VERDAD ... DE LOS VENDEDORES; 3.6
CREENCIAS EN VENTAS QUE ACABAN CON MUCHAS EMPRESAS; 3.7 LA
REINGENIERIA: EN LAS VENTAS; 3.8 SELECCION TECNICA DE
VENDEDORES: UN BUEN COMIENZO; 3.9 EL DIRECTOR DE VENTAS: EL
PRIMER VENDEDOR DE LA EMPRESA; 3.10 YO SOY UN BUEN CLIENTE ...
PERO NO VOLVERE, NUNCA
LECTURA PARA REFLEXIONARBIBLIOGRAFIA
