

1.	Record Nr.	UNISALENTO991001470859707536
	Autore	Cattaneo, Carlo <1801-1869>
	Titolo	Scritti 1833-1839 / Carlo Cattaneo ; a cura di Delia Castelnuovo Frigessi
	Pubbl/distr/stampa	Torino : Einaudi, 1972
	Descrizione fisica	CVI, 364 p. ; 19 cm
	Collana	Opere scelte ; 1 Nuova universale Einaudi ; 124
	Altri autori (Persone)	Frigessi Castelnuovo, Delia
	Lingua di pubblicazione	Italiano
	Formato	Materiale a stampa
	Livello bibliografico	Monografia
2.	Record Nr.	UNINA9910964975303321
	Autore	Miller William <1955->
	Titolo	Proactive selling : control the process, win the sale / / William "Skip" Miller
	Pubbl/distr/stampa	New York, : AMACOM, 2003
	ISBN	0-8144-2702-2
	Edizione	[1st ed.]
	Descrizione fisica	1 online resource (256 p.)
	Disciplina	658.85
	Soggetti	Selling - Psychological aspects Relationship marketing Purchasing - Decision making
	Lingua di pubblicazione	Inglese
	Formato	Materiale a stampa
	Livello bibliografico	Monografia
	Note generali	Description based upon print version of record.
	Nota di bibliografia	Includes bibliographical references and index.
	Nota di contenuto	Proactive selling : having the right tools at the right time to be a step ahead -- Homework before the sale -- Initiate -- How to begin and end every sales call -- Educate the customer : two-way learning --

Qualify throughout the sale how salespeople and sales managers should spend their time -- Validate -- Justify -- The skill of closing the deal -- Applying the proactive selling process -- Managing the proactive selling process.

Sommario/riassunto

Dynamic, proven tools and techniques that let reps think like their customers.
