

COMO SE GANAN Y SE PIERDEN GRANDES CUENTAS



GOMEZ, DANIEL

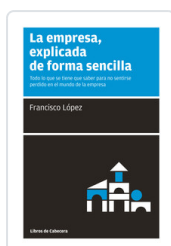
SINOPSIS

La actividad comercial es uno de los trabajos más creativos y enriquecedores que se pueden desempeñar en una empresa. El trabajo comercial es para personas optimistas y animosas, sin miedo a la negativa y con capacidad para reponerse de los reveses de la vida. Para desarrollar una larga y fructífera carrera como comercial de grandes cuentas se deben desarrollar cinco virtudes básicas que dependen, en su gran mayoría, de la voluntad, de la fuerza de voluntad: organizado, proactivo, prudente, autónomo y respetuoso. Por lo tanto, las características esenciales necesarias para el ejercicio de esta profesión no vetan, de inicio, a nadie. Gracias a la práctica continua de las técnicas de venta, cualquiera se puede convertir en un magnífico vendedor. Cómo se ganan (y se pierden) las grandes cuentas es el libro que cualquier Ejecutivo de Cuentas debería leer. Condensa lo aprendido en la vida profesional del autor y el state-of-the-art de todas aquellas disciplinas relacionadas con esta actividad. El libro trata, sobre todo, de cómo se gana una gran cuenta. De cómo, de verdad, se ganan los grandes contratos. ...



Editorial	LIBROS DE CABECERA
Materia	<Genérica>
Colección	LIBROS CABECERA
EAN	9788494606229
Status	Disponible
Páginas	224
Tamaño	140x210x145 mm.
Peso	306
Precio (Imp. inc.)	20,00€
Fecha de lanzamiento	25/01/2017

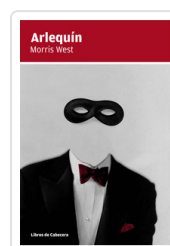
Títulos relacionados



EMPRESA EXPLICADA DE FORMA SENCILLA
LOPEZ, FRANCISCO



** CUENTA DE RESULTADOS
LOPEZ, FRANCISCO



ARLEQUIN
WEST, MORRIS



LEGADO DE ARTHUR ANDERSEN
CANALES, CARMELO