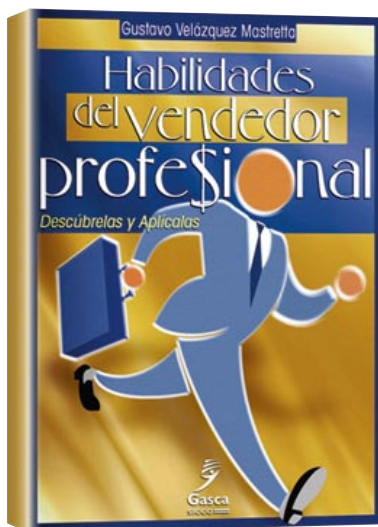


Habilidades del vendedor profesional

Negocios y Administración

**ISBN:**

968-5172-63-3

Código de barras:

978-9685-172-63-9

Edición:

Primera, 2003

Tamaño:

16.0 x 21.0 cm

Peso: 292 g**Páginas:** 208**Precio:** \$ 150

- Conocer todos los conceptos inherentes a la venta.
- Analizar y aplicar los conceptos inherentes a la venta: autoestima, comunicación, motivación, integridad y la ejecución del proceso de vender.
- Interpretar los conceptos de cliente cautivado y/o cautivo.
- Lograr que el cliente regrese.
- Desarrollar todas las habilidades de los vendedores y alcanzar el rango de vendedores profesionales.

Contenido

- ¿Quién es un vendedor de alto rendimiento?
- La mente del vendedor.
- El concepto de ventas: arte, técnica o profesión.
- El proceso de la venta sinérgica.
- La previsión como una habilidad para vender.
- El arte de prospectar como una habilidad para vender.
- Los siete factores mágicos del proceso de ventas.
- La planeación como una habilidad para vender.
- La venta.
- Autoestima, comunicación, conocimiento e integridad como habilidades para vender.
- Algunas consideraciones sobre los estilos de ventas.
- La posventa: el cliente cautivado, cautivo y fiel.
- Cada uno de los temas contiene una serie de ejercicios que hacen que el lector tenga la teoría y práctica para ser un vendedor profesional.

Sobre el autor

Gustavo Velázquez Mastretta

Doctor en Administración. Es consultor en dirección, desarrollo del capital humano, capacitación y desarrollo de personal; además un prolífico autor en áreas de administración, producción, calidad, liderazgo, supervisión, desarrollo organizacional y didáctica, temas cuyo objetivo es incrementar la eficiencia en la dirección de empresas y en la educación universitaria. Es profesor en la UNAM, en el ITESM-CEM y en la ULSA. Ha colaborado como profesor visitante en diversas universidades del país y del extranjero.

Enfoque del libro

En esta obra el autor nos lleva de la mano, para descubrir y aplicar cada una de nuestras habilidades para vender. Mediante de una serie de ejercicios el lector desarrollará las habilidades necesarias para lograr ser un vendedor profesional. Con ejemplos y estudio de casos el texto es una herramienta indispensable para todas las áreas de ventas de una empresa.

Puntos clave

El lector podrá:

- Destacar la importancia de saber quién es el cliente.
- Descubrir las habilidades para ser un vendedor profesional.

Personas a las que va dirigido este libro

Es un texto para todo público, interesado en el tema, ya que su lenguaje es sencillo, claro y directo, lo que se traduce en una lectura ágil y rápida. Este texto es de gran utilidad para los departamentos de ventas, para los gerentes de comercialización, y áreas afines y principalmente todos los que desarrollan esta ardua labor de ser vendedor, para que descubran y apliquen todas esas habilidades que se requieren para convertirse en vendedores profesionales.