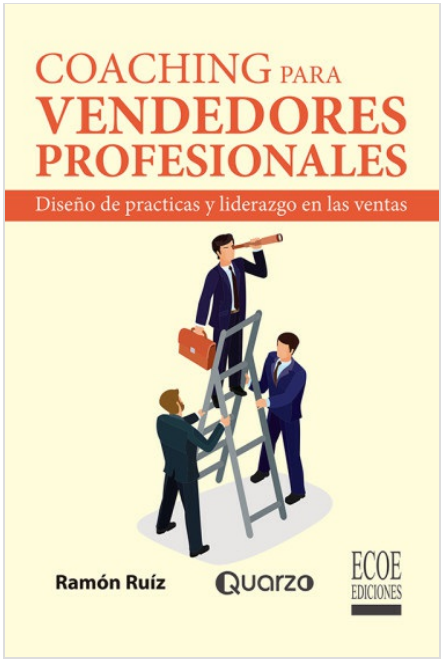
Coaching para vendedores profesionales

Diseño de prácticas y liderazgo en las ventas

Autor
Ramón Ruíz Contreras

Sinopsis

La práctica del coaching, denominada Psicodinámica en las ventas, surge de la idea de ayudar a los vendedores a vender, debido a que los diferentes incentivos financieros y tácticas gerenciales no son suficientes para detener la frustración, desperdicios y bajos ingresos de estos. El libro recoge diversos artículos resultados de diferentes investigaciones y casos de vendedores que, con sus particularidades, permiten entrever las diferentes habilidades que deben desarrollar quienes deseen mejorar en su profesión. Estos artículos están agrupados en 4 capítulos: “Psicodinámica en el vendedor”, “Transiciones y conciencia en la vida del vendedor”, “La psicodinámica en las entrevistas de ventas”, “Hacia una nueva interpretación de las ventas”. El libro está dirigido no sólo a vendedores sino a todos los involucrados en el área de ventas: gerentes, supervisores, directores, promotores. A través del coaching los profesionales en ventas y las organizaciones podrán alcanzar el éxito.



Impreso

Año de publicación: 2017
Presentación: Tapa blanda o Bolsillo
Tamaño: 21 x 14 cm
Número absoluto de páginas: 146 Páginas
ISBN13: 9789587715477

$21.000 COP

E-Book

Año de publicación: 2017
Presentación: EPUB (Digital: descarga y online)
Número absoluto de páginas: 148 Páginas
ISBN13: 9789587715484

$39.900 COP

RR

Sobre el autor

Ramón Ruíz Contreras

2026 © Sistema Integrado de Metadata Estandarizada desarrollado por Hipertexto - Netizen



Palabras clave

Vendedores y arte de vender

2026 © Sistema Integrado de Metadata Estandarizada desarrollado por Hipertexto - Netizen