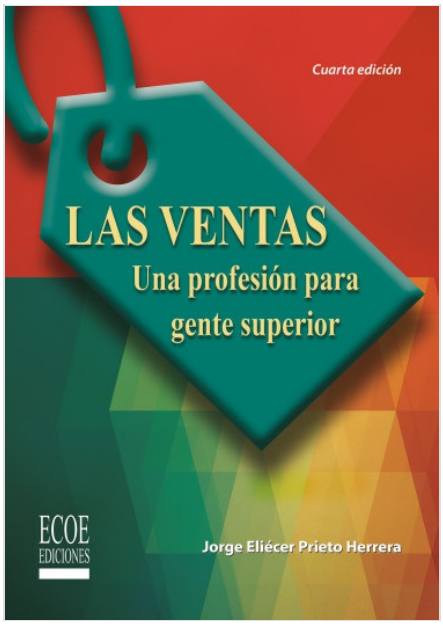
Las ventas. Una profesión para gente superior



Autor

Jorge Eliécer Prieto Herrera

Sinopsis

En esta edición, de manera práctica, sencilla, dinámica y amena, encontrará una serie de ayudas para descubrir y fortalecer la profesión a la cual solo se dedica el cinco por ciento de la población mundial, la profesión de Las Ventas. La facilidad del contenido y los ejemplos de la vida real, hacen de este trabajo un excelente aporte al mejoramiento de la calidad de vida de los seres superiores: Los vendedores. Por eso aproveche su energía positiva y comience a disfrutar del placer de ser un vendedor profesional, no solo del producto o servicio de su compañía sino del mejor producto del universo: Usted. Tenga siempre a mano este material de consulta porque será su gran aliado en todo momento en la conquista de nuevos clientes y amigos.

JP

Sobre el autor

Jorge Eliécer Prieto Herrera

Impreso

Año de publicación: 2016

Presentación: Libro de tacto blando (Tapa blanda o Bolsillo)

Tamaño: 24 x 17 cm

Número de páginas del contenido principal: 156 Páginas

ISBN13: 9789587711868

$27.000 COP

E-Book

Año de publicación: 2016

Presentación: EPUB (Digital: online)

Número de páginas orientativo de un producto digital: 156 Páginas

ISBN13: 9789587711875

$29.900 COP

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

E-Book

Año de publicación: 2016

Presentación: PDF (Digital: online)

Número absoluto de páginas: 156 Páginas

ISBN13: 9789585082328

$29.900 COP

IBD

Año de publicación: 2015

Presentación: Tapa blanda o Bolsillo

Tamaño: 24 x 17 cm

Número de páginas del contenido principal: 156 Páginas

ISBN13: 9789587711868



Palabras clave

Ventas; Técnicas de ventas; Profesión; Desarrollo profesional; Marketing; Habilidades comerciales; Comunicación; Negociación

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