Ventas para emprendedores. Todo lo que necesitas saber

Gira los resultados de tu emprendimiento por medio de la venta efectiva y sostenible

Autor

Juan José Ariño

Sinopsis

Pese a los esfuerzos que se han realizado al rededor del mundo para promover el emprendimiento, tan solo el 10% de estos logra sobrevivir a los primeros cuatro años. Esto se debe principalmente a los malos resultados obtenidos, ya que dependen de la capacidad de vender del emprendedor, no obstante, en muchas ocasiones, este no tiene experiencia en ventas. El libro va más allá de enseñar técnicas de venta, a partir del entendimiento de los fundamentos universales de las ventas, se busca que el lector sea capaz de crear su propio criterio para valorar y decidir en las diversas situaciones de venta. Para ello, se divide en cinco capítulos en los cuales se abordan las características de los emprendedores, la importancia de las ventas en la empresa, sus fundamentos y procesos. La obra va dirigida a todo emprendedor, desde los pequeños comerciantes hasta los profesionales especializados que desean triunfar en su actividad.

JJ

Sobre el autor

Juan José Ariño



Impreso

Año de publicación: 2018

Presentación: Tapa blanda o Bolsillo

Tamaño: 24 x 17 cm

Número absoluto de páginas: 220 Páginas

ISBN13: 9789587716702

$60.000 COP

E-Book

Año de publicación: 2018

Presentación: PDF (Digital: descarga y online)

Número absoluto de páginas: 222 Páginas

ISBN13: 9789587716719

$49.000 COP

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

IBD

Año de publicación: 2018

Presentación: Tapa blanda o Bolsillo

Tamaño: 24 x 17 cm

Número absoluto de páginas: 220 Páginas

ISBN13: 9789587716702

$24.000 COP

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