



La venta por teléfono

/

Katz, Bernard

Deusto, D.L.,
1993

Monografía

<https://rebiunoda.pro.baratznet.cloud:28443/OpacDiscovery/public/catalog/detail/b2FpOmNlbGVicmF0aW9uOmVzLmJhcmF0ei5yZW4vMTAyODQwNTE>

Título: La venta por teléfono Bernard Katz

Editorial: Madrid [etc] Deusto, D.L. 1993

Descripción física: 216 p. 24 cm

Mención de serie: Biblioteca empresarial. Ventas

Contenido: Índice de contenidos: Cómo investigar telefónicamente el mercado para incrementar las ventas -- Cómo concertar citas -- Cómo hacer corresponder las ventajas a las necesidades -- Cómo superar las objeciones y ganar -- Cómo comunicarse por teléfono -- Cómo planificar la llamada de ventas -- Cómo planificar la presentación de ventas -- Cómo cerrar la venta -- Cómo planificar la venta de reposición -- Cómo contestar al teléfono -- Cómo redactar la carta de seguimiento -- Cómo utilizar el télex, el fax y la transmisión de datos.

Copyright/Depósito Legal: B 912-1993

ISBN: 84-234-0885-X

Materia: Venta por teléfono

Baratz Innovación Documental

- Gran Vía, 59 28013 Madrid
- (+34) 91 456 03 60
- informa@baratz.es