

(Library ebook) Comment conclure une vente ? : 10 astuces pour convertir un prospect en client (Coaching pro t. 58) (French Edition)

Comment conclure une vente ? : 10 astuces pour convertir un prospect en client (Coaching pro t. 58) (French Edition)

Iregrave;ne Guittin, 50 minutes
ePub | *DOC | audiobook | ebooks | Download PDF



[Download](#)

[Read Online](#)

2016-01-21 2016-01-21 File Name: B01AWUBH36 | File size: 66.Mb

Iregrave;ne Guittin, 50 minutes : Comment conclure une vente ? : 10 astuces pour convertir un prospect en client (Coaching pro t. 58) (French Edition) before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Comment conclure une vente ? : 10 astuces pour convertir un prospect en client (Coaching pro

t. 58) (French Edition):

Un guide pratique et accessible pour apprendre à vendre n'importe quoi à n'importe qui ! Dans notre société de consommation, l'échange entre client et vendeur est un moment décisif. Si le premier cherche conseils et solutions, le second doit être en mesure de combler ses attentes. Cependant, il est souvent difficile de bien répondre aux besoins d'un prospect parfois hésitant et peu au fait des spécificités de votre produit ou service. Alors comment faire d'un potentiel acheteur un client fidèle ? Ce livre vous aidera à :

- Développer les techniques et astuces de vente ;
- Identifier le besoin du prospect et vous adapter à lui ;
- Couvrir votre profil : vendeur ou chasseur ;
- Devenir un vendeur redoutable ;
- Et bien plus encore !

Le mot de l'auteur : Avec l'auteure, Irène Guittin, nous avons cherché à présenter aux lecteurs les enjeux de la relation vendeur-client afin de terminer les bonnes pratiques du vendeur performant. À travers de la théorie, des conseils de pro, des questions-réponses et des exercices pratiques, chacun trouvera ici ce qui lui manque pour augmenter ses chiffres de vente.

Laure Delacroix
PROPOS DE LA SÉRIE 50MINUTES | Coaching pro
La série Coaching pro de la collection 50MINUTES s'adresse à tous ceux qui, en période de transition ou non, s'orientent vers de nouvelles compétences, à agir face à une situation qui les incommodent, ou tout simplement à évaluer leur équilibre de travail. Dans un style simple et dynamique, nos auteurs combinent de la théorie, des pistes de réflexion, des exemples concrets et des exercices pratiques pour permettre à chacun d'avancer sur le chemin de son épanouissement professionnel.