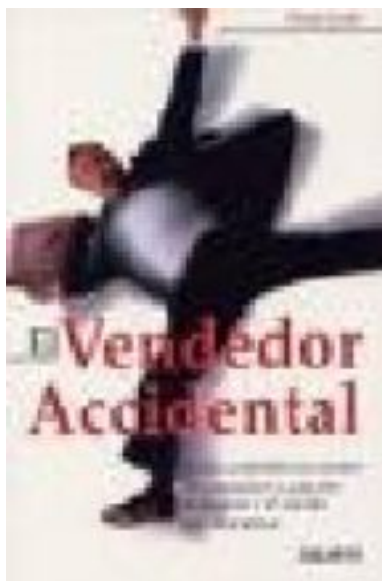


EL VENDEDOR ACCIDENTAL



Nº de páginas:	184 págs.
Autor:	CHRIS LYTLE
ISBN:	9788423420193
Categoría:	Economía
Editorial:	DEUSTO EDICIONES S.A.
Plaza de edición:	BILBAO
Lengua:	CASTELLANO
Año edición:	2003

[EL VENDEDOR ACCIDENTAL.pdf](#)

[EL VENDEDOR ACCIDENTAL.epub](#)

Obra animada y entretenida, llena de anécdotas instructivas y de herramientas para convertirse en un excelente vendedor. Las aspiraciones de Chris Lytle eran modestas. Sólo quería un puesto en la sala de redacción pero en, lugar de eso le ofrecieron un puesto en el departamento de ventas. Chris se acababa de convertir en un vendedor accidental. Le resulta familiar? Es usted también un vendedor accidental? Se pregunta cómo sacar el máximo provecho de una carrera a la que nunca había aspirado? En El Vendedor Accidental encontrará un mapa de carreteras para mejorar considerablemente sus habilidades y resultados de las ventas. Utilizando este Gráfico único será capaz de controlar y seguir el progreso de su carrera, eligiendo y planificando para el nivel de éxito exacto que desea. Animada y entretenida, esta guía nada convencional está llena de anécdotas instructivas y de herramientas y estrategias demostradas -guiones, plantillas, listas de chequeo, modelos de cartas y hojas de trabajo- todo lo que necesita para completar los pasos esenciales hacia el éxito y el profesionalismo. Echará en falta algunas cosas (teoría dura, métodos manipuladores y tácticas agresivas) pero con la riqueza de las técnicas de desarrollo de la carrera y de generar dinero que ofrece el libro, no las extrañará. Chris Lytle es líder de formación en ventas, fundador de Lytle Organization, y orador y consultor profesional.