



COLECCIÓN DIRECTIVOS QUE CAMBIAN EL MUNDO PVP: 18,50 euros

Rústica con solapas

14 x 22 cm 224 páginas

ISBN: 978-84-942358-7-0

Código IBIC: KJS

Código BISAC: BUS107000 BUSINESS &

ECONOMICS / Personal Success

Tags: Inteligencia emocional, ventas, Mi-

guel Ángel Díaz, Raquel Davó © 2014 Editorial Kolima



FEELING

INTELIGENCIA EMOCIONAL APLICADA A LA VENTA

El cliente no compra productos o servicios, el cliente compra sensaciones y, por eso, la clave del proceso comercial está en cómo se sentirá.

Este no es un libro sobre técnicas de venta. Aquí mostramos un modelo complementario a todo lo estudiado hasta el momento que lleve a dar un paso más al vendedor, para observar y analizar el proceso de venta desde una perspectiva diferente

RAQUEL DAVÓ AÑÓN



Dirige su propia empresa, ALENZIS Capital Humano, especializada en servicios para el Cambio Transformacional, Identificación, Desarrollo y Potencial del Talento, Coaching Ejecutivo, Coaching de Equipos y Coaching Sistémico.

MIGUEL ÁNGEL DÍAZ



Después de ocupar varios puestos de responsabilidad en departamentos de RRHH de importantes compañías, crea Hability Gestión de Personas, una firma de consultoría y formación especializada en el desarrollo personal y directivo.

"Un libro práctico sobre inteligencia emocional para todos los que tenemos algo" que vender

TÍTULOS RELACIONADOS













¿POR QUÉ COMPRAR ESTE LIBRO?

- La inteligencia emocional es uno de los temas más importantes del siglo XXI, imprescindible
- Miguel Ángel Díaz y Raquel Davó son dos reconocidos expertos en el tema
- El libro está lleno de anécdotas y casos prácticos que hacen que su lectura resulte muy amena