



Le Petit Livre Rouge de la Vente

Jeffrey Gitomer

 **Télécharger**

 **Lire En Ligne**

Le Petit Livre Rouge de la Vente Jeffrey Gitomer

 [Download Le Petit Livre Rouge de la Vente ...pdf](#)

 [Read Online Le Petit Livre Rouge de la Vente ...pdf](#)

Le Petit Livre Rouge de la Vente

Jeffrey Gitomer

Le Petit Livre Rouge de la Vente Jeffrey Gitomer

Téléchargez et lisez en ligne Le Petit Livre Rouge de la Vente Jeffrey Gitomer

220 pages

Revue de presse

Il vous rappelle certaines bases qu'il est toujours bon de se remettre à l'esprit (...) Tout au long de la lecture de cet ouvrage, que vous pourrez relire à souhait, vous prendrez bien conscience, que pour réussir de bonnes ventes, il faut avant tout créer un climat de confiance qui incitera et motivera l'achat de vos clients (*Profession vendeur*)

Très concret, accessible, illustré avec humour, ce Petit livre rouge de la vente, avec son format pratique permet de lire, relire et enfin maîtriser les 12,5 principes de l'excellent vendeur ! (*Vente Directe Magazine*)

Jeffrey Gitomer, le Mao de la vente (...) Un livre à la fois sérieux et drôle (*Commerce International*)

Il y a eu le petit livre rouge de Mao...il y a maintenant le petit livre rouge de la vente. Concret, accessible, avec une touche d'humour, ce Petit Livre Rouge recèle les mécanismes essentiels pour tout bon commercial (*Cession Commerce.com*) Présentation de l'éditeur

Vous voulez connaître le secret de la réussite de Jeffrey Gitomer, le célèbre «gourou de la vente» ? Son Petit Livre rouge de la vente contient toute sa philosophie, basée sur de nombreuses années d'expérience et de succès international. Au risque de froisser les susceptibilités et de provoquer le lecteur, il la livre sur un ton direct et sans concession, mais toujours avec humour. Vous voulez qu'on vous aide ? Aidez-vous d'abord vous-même ! Lisez et relisez ce livre, et appliquez ses principes...

Vous voulez comprendre les mécanismes de la vente ?

Les gens n'aiment pas qu'on leur force la main, mais ils adorent acheter ! Cette formule est le credo commercial, le mantra de Jeffrey Gitomer. En matière de vente, la différence subtile entre la réussite et l'échec est la différence qui existe entre essayer de vendre et créer une atmosphère qui incite le client à acheter.

Avant de se demander « Comment faire pour vendre ? », il est donc une question 1 000 fois plus importante à se poser : « Pourquoi les gens achètent-ils ? » Comprendre les motivations d'achat des clients est la première clé du processus de vente. Les réponses données par les clients à cette question (« J'aime bien mon représentant ; J'ai confiance en lui ; Je sens que son produit répond à mes besoins ; Le prix me semble équitable même s'il n'est pas le plus bas ») montrent que la sympathie ou l'amitié sont les éléments les plus puissants de la relation commerciale. La sympathie induit la confiance et celle-ci motive l'achat, lequel à son tour crée la relation commerciale.

En rouge dans le livre, sont mis en avant les points clés, le « fil rouge » à suivre sur les pas de l'auteur. Il insiste sur l'importance du travail sur soi et de la détermination : chercher en permanence à s'améliorer, se créer un réseau, faire naître les occasions et les opportunités...Biographie de l'auteur

Jeffrey Gitomer est l'auteur de nombreux livres sur la vente, tous vendus dans le monde entier à plus de 500 000 exemplaires. Il organise des séminaires et des stages de formation à la vente et à la relation client. Parmi ses clients on compte Coca-Cola, Hilton, Rent-A-Car, Financial Times, Time Warner Cable, BMW, Carlsberg, Xerox...

Il tient une chronique chaque semaine dans la presse économique et est présent sur le web avec 3 sites très visités (www.gitomer.com, www.trainone.com, www.knowssuccess.com).

Download and Read Online Le Petit Livre Rouge de la Vente Jeffrey Gitomer #0P7VFLSAG36

Lire Le Petit Livre Rouge de la Vente par Jeffrey Gitomer pour ebook en ligneLe Petit Livre Rouge de la Vente par Jeffrey Gitomer Téléchargement gratuit de PDF, livres audio, livres à lire, bons livres à lire, livres bon marché, bons livres, livres en ligne, livres en ligne, revues de livres epub, lecture de livres en ligne, livres à lire en ligne, bibliothèque en ligne, bons livres à lire, PDF Les meilleurs livres à lire, les meilleurs livres pour lire les livres Le Petit Livre Rouge de la Vente par Jeffrey Gitomer à lire en ligne. Online Le Petit Livre Rouge de la Vente par Jeffrey Gitomer ebook Téléchargement PDFLe Petit Livre Rouge de la Vente par Jeffrey Gitomer DocLe Petit Livre Rouge de la Vente par Jeffrey Gitomer MobipocketLe Petit Livre Rouge de la Vente par Jeffrey Gitomer EPub

0P7VFLSAG360P7VFLSAG360P7VFLSAG36