

Índice

1. La venta orientada al cliente	9
2. Preparar la mente para una venta eficaz	17
3. Claves motivacionales para vendedores	29
4. En busca de la excelencia	47
5. Conoce al cliente y sus necesidades	53
6. Dinámica de trabajo	63
7. Metodología eficaz	73
8. Trazando objetivos y metas	83
9. Comunicación	93
10. Relación coste-beneficio	103
11. El vendedor	111
12. El cliente	123
13. Fases del proceso comercial	131
14. Generar confianza	147
15. Cerrar una venta	157
16. Principios vitales para la venta consultiva	165
17. La empresa y la venta consultiva	175
18. A modo de conclusión	179
Bibliografía	185