



Anche in questo libro Carlo Baldassi porta la sua lunga esperienza di manager, di consulente e di docente senior presso aziende, istituzioni e Università.

LA VENDITA RELAZIONALE è un libro per tutti i venditori, i sales manager e i piccoli imprenditori che operano sul mercato.

Ispirato ai principi e alle logiche del più attuale Marketing Relazionale, fa riferimento in particolare agli agenti-venditori professionisti che operano per conto delle piccole e medie imprese.

Il libro propone un approccio pragmatico e creativo al moderno professionista delle vendite, suggerisce tecniche di negoziazione efficace, presenta l'intero processo della vendita relazionale basata sulla partnership con i clienti (imprese e consumatori finali) e fornisce schemi operativi di utilizzo quotidiano.

Il lavoro si completa con una panoramica delle competenze dell'assistente alle vendite del negozio relazionale e con una serie di utili suggerimenti per i sales manager delle piccole e medie imprese che guidano reti di vendita indirette anche alla luce dell'economia digitale e del Sales 2.0

€ 18.00

Carlo Baldassi - LA VENDITA RELAZIONALE in tempi di sales 2.0 - Tecniche e strumenti per venditori creativi

CARLO BALDASSI

## LA VENDITA RELAZIONALE in tempi di Sales 2.0

Tecniche e strumenti per venditori creativi

