

CONTENIDO

Prefacio	VII
1. Por qué es importante vender	1
2. Cómo se realiza una venta	15
3. Cómo comprender a los posibles clientes y a los clientes actuales	29
4. Cómo aprovechar el conocimiento sobre el producto	41
5. Cómo iniciar la venta	53
6. Cómo hacer una demostración efectiva	67
7. Cómo vencer la resistencia a la compra	81
8. Cómo cerrar una venta	97
9. Cómo forjar una personalidad de ventas	111