

COME OTTENERE IL MASSIMO DALLA VENDITA

di Mario Silvano – Edizioni FrancoAngeli –pp 128 – 14 euro

Vendere di più e con maggior profitto è il sogno di tutti coloro che lavorano in azienda o comunque in ambito commerciale.

Questo libro è un manuale stringato ed efficace, dedicato a tutti coloro che vogliono crescere professionalmente ed operano nella Direzione centrale o nel marketing, in particolare al Direttore vendite, ma anche ai quadri intermedi, a venditori ed agenti.

L'autore, Mario Silvano, amministratore unico della Silvano Consulting di Milano, è considerato tra i più importanti consulenti e formatori di manager nel campo della vendita e del marketing. La nuova professione, di consulente formatore, fu da lui imposta in Italia negli anni Sessanta. In questo manuale egli illustra strumenti innovativi ma collaudati per sviluppare il piano di vendita, 9 metodi basati sulla pratica, sulla verifica e sul coraggio di affrontare vie nuove.



LE 10 REGOLE DEL VENDITORE

di Mario Silvano – Edizioni Armenia –pp 128 – 8 euro
Edizione Tascabile

In questo piccolo libro possiamo trovare una piccola miniera di segreti mai rivelati prima che possono davvero aiutare i venditori a dare il meglio di sé e ad affermarsi nel proprio lavoro.

Ci sono venditori e venditrici capaci di indurci all'acquisto di qualsiasi prodotto anche quando non ne abbiamo un effettivo bisogno.

Ma quali sono le doti che distinguono i venditori, per così dire, vincenti da quelli che devono sudare sette camicie per piazzare uno spillo? Che cosa hanno di più quelle persone che realizzano grandi affari, che guadagnano molto e che fanno carriera nel mondo del marketing?

"Le 10 regole del venditore" insegna a tutti gli aspiranti venditori i trucchi del mestiere per diventare dei "professional" competenti e capaci, aggirando gli ostacoli e le difficoltà

che si presentano di volta in volta durante la vendita di un prodotto.

