



Consiga más Referidos

¡Ahora mismo!

Autor: Bill Cates

ISBN10:

1-607380-05-6

ISBN13/EAN:

9781607380054

Formato: Rústica

Tamaño: 5 3/8 x 8 7/16

Páginas: 240

Categoría BISAC:

BUSINESS/ Motivational
(BUS046000)

Último cambio 11/06/2009

EDITORIAL
TALLER
DEL ÉXITO
www.tallerdelexito.com

Consiga más Referidos ¡Ahora mismo!

Bill Cates

Si usted quiere atraer prospectos de mayor calidad y cerrar más ventas de las que nunca antes había imaginado, no trabaje duro, trabaje inteligentemente – Consiga más Referidos ¡Ahora mismo!

En el mundo de los negocios de hoy, las ventas son un desafío cada vez mayor. Sin embargo, el secreto para tener éxito no consiste en extensas jornadas de trabajo y cientos de llamadas telefónicas, sino en obtener mejores referidos. El experto en ventas Bill Cates nos enseña un sistema de mercadeo basado en referidos, que convierte cada contacto de negocios en una relación, y cada relación en un venta exitosa.

Usted aprenderá cómo:

- Vender sin preocuparse por el sistema de listado telefónico “Do-Not-Call”.
- Utilizar las redes estratégicamente para mejores resultados.
- Desarrollar una mentalidad fuerte orientada a los referidos y mucho más.

“En los tres meses, desde que implementamos el sistema de mercadeo basado en referidos de Bill Cates, hemos experimentado un incremento sin precedentes en las ventas. Este sistema definitivamente funciona”.

- Vincent Arena – Vicepresidente Ejecutivo FDLIC

“La respuesta a los contactos en frío y al sistema de listado telefónico “Do-Not-Call”, consiste en un estilo de mercadeo orientado a los referidos, y Bill Cates lo ha desarrollado. En el mundo de los negocios de hoy, cada uno de nosotros necesitamos contactarnos con los prospectos de una manera decidida y esta clase de mercadeo definitivamente lo logra”.

- Bob Walker, Mass Mutual Financial Group

BILL CATES es el presidente de Referral Coach International. Además es un veterano de 28 años en ventas y actualmente ofrece consultoría a clientes como American Express, Merrill Lynch, Andersen Windows, Mass Mutual Financial Group y Mutual de Omaha.