GIRONA NOTICIES.COM
+ Periodisme

Aprender a vender con Educawork

Actualidad Empresarial | 21/09/2021 | 00:00

Educawork dispone de una preciada herramienta a través de la lectura del libro “Aprende a negociar en 7 días”, que permite tener conocimiento de los términos de negociación y las estrategias emocionales eficientes para alcanzar un objetivo clave. Mediante esta lectura, los lectores aprenden a negociar tanto en el ámbito comercial como en cualquier aspecto de sus vidas. En el mundo de los negocios existen secretos para aprender a vender que no todas las personas entienden con claridad o dominan.

El libro para aprender a negociar en 7 días en Educawork

Actualmente en el mundo existe una gran necesidad de emprender nuevos negocios e indagar en el sector comercial. Sin embargo, muchos no encuentran a su alcance las técnicas y estrategias necesarias. El libro “Aprende a negociar en 7 días” de José Luis Medina, un experto en negociación, coach y mentor de recursos humanos y ventas nace de esta necesidad, ofrece técnicas de teoría y práctica acerca de negociaciones propias tanto de la vida diaria como del sector comercial. El libro de José Luis Medina tiene como misión principal ayudar a las personas a negociar y realizar ventas con total éxito. Este se encuentra disponible de manera digital en la web de Educawork a un coste accesible para cualquier persona que tenga interés en aprender sobre ventas y recursos humanos. Gracias a las técnicas que enseña José Luis Medina a través de los métodos de negociación que describe en su libro, las personas podrán conseguir beneficios en función de su necesidad.

¿Por qué comprar el libro de José Luis Medina?

Una de las principales características que posee el libro “Aprende a negociar en 7 días” es su dinamismo y completa información para dominar técnicas de negociación que solo expertos y profesionales conocen. Para ello, el libro dispone de más de 30 consejos y 20 ejercicios para poner en práctica lo aprendido. Además, este ejemplar cuenta con la inclusión de dos libros en uno, donde el autor José Luis Medina se ha encargado de exponer y explicar paso a paso cada proceso de negociación utilizando situaciones de ejemplo y comparando la efectividad de cada una de sus técnicas. Otro de los aspectos relevantes del libro de José Luis Medina es que no solo se basa en negocios y ventas, sino que también ofrece consejos para evitar peleas con familiares y amigos, métodos para ahorrar dinero e invertir.

Gracias al libro “Aprende a negociar en 7 días” hoy en día miles de lectores conocen nuevas formas de enfrentar su vida diaria, emociones y acuerdos con otras personas.

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/empresarial/156743-aprender-a-vender-con-educawork.htm