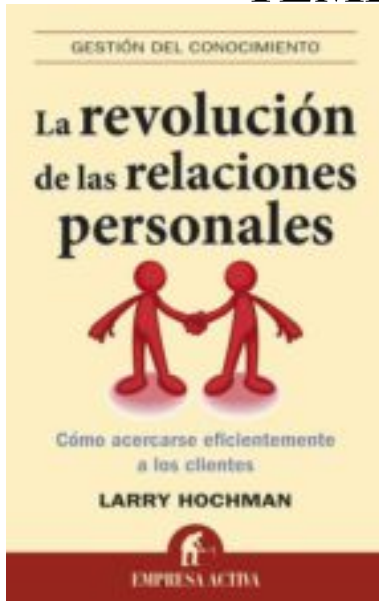


LA REVOLUCION DE LAS RELACIONES PERSONALES COMO ACERCARSE EFICIENTEMENTE A LOS CLIENTES



Autor:	LARRY HOCHMAN
Lengua:	CASTELLANO
Plaza de edición:	ES
Nº de páginas:	160 págs.
Año edición:	2010
Categoría:	Economía
ISBN:	9788492452644
Editorial:	EMPRESA ACTIVA

[LA REVOLUCION DE LAS RELACIONES PERSONALES COMO ACERCARSE EFICIENTEMENTE A LOS CLIENTES.pdf](#)

[LA REVOLUCION DE LAS RELACIONES PERSONALES COMO ACERCARSE EFICIENTEMENTE A LOS CLIENTES.epub](#)

La revolución de las relaciones personales Cómo acercarse eficientemente a los clientes * Un libro oportuno y práctico para los tiempos que corren. Tus clientes están furiosos, ¡muy furiosos! La recesión ha dejado a los consumidores sintiéndose ansiosos, traicionados y desganados. Saben que las empresas suelen prometer demasiado y cumplir poco. Ahora son cínicos respecto a lo que les prometen y la confianza en las empresas está en su nivel más bajo. Es por eso que se requiere una revolución en las relaciones personales entre empresas y consumidores, los que entiendan a su cliente serán quienes tendrán éxito. La forma de crear verdadero valor es a través de las relaciones que se establezcan entre empresas y clientes. Simple, profundo, práctico y lleno de ejemplos, este libro es lectura esencial para los líderes de los próximos años.