[notasdeprensa.jpg](http://www.mexicopress.com.mx)Publicado en LATINOAMÉRICA el 31/01/2019

# [Lanzamiento mundial del libro '¿Quién tiene mi dinero?' del autor y experto internacional en Neuroventas Manuel Quiñones](http://www.notasdeprensa.es)

## El autor y experto internacional en neuroventas Manuel Quiñones lanza su nuevo libro '¿Quién tiene mi dinero?', en el cual revela diferentes herramientas para aumentar las ventas

La dinámica del mercado, el tipo de artículos diferentes que se ofrecen o las facilidades con las cuales se cuenta hoy para adquirir cualquier tipo de bien, han cambiado el comportamiento de los consumidores. Esto crea la necesidad de usar los recursos que ofrecen el neuromarketing y las neuroventas para descifrar el comportamiento, los verdaderos motivos de compra de las personas y ese “no sé qué” que los impulsa. Dado lo anterior, Manuel Quiñones reconocido conferencista a nivel internacional y experto en Neuromarketing y Neuroventas, lanza a nivel mundial su nuevo libro ¿Quién tiene mi dinero?, revelando diferentes estrategias para convertirse en un vendedor profesional altamente efectivo. Este libro ayudará a los vendedores a hacer lo que casi ningún comercial realiza: poner al cliente primero. Para ello, el objetivo es muy fácil y basta con utilizar un diálogo especial para entender de forma real las necesidades de los clientes, posicionando el mensaje comercial de manera correcta, para que el prospecto pueda reconocerlo como solución a sus problemas. Con técnicas y herramientas de persuasión, lenguaje corporal y recomendaciones sobre cómo es el consumidor actual y qué le motiva a comprar, los lectores podrán: Captar la atención del mercado objetivo, atrayéndolo, seduciéndolo y ofreciendo soluciones a través de la proximidad, la frecuencia, la duración y la intensidad. Conocer a fondo la importancia extrema de la planeación, donde se explican los pasos necesarios para fidelizar al cliente. Cerrar ventas sin tener miedo al rechazo. Crear urgencia en las ventas. Dominar la comunicación persuasiva y fascinar a prospectos. Lograr la confianza inmediata de los clientes mediante diálogos asertivos. Convertir las objeciones en oportunidades de venta. Saber disuadir a los clientes cuando están tomando una mala decisión. Conocer los diferentes tipos de clientes y cómo relacionarse con cada uno de ellos. Establecer lazos de confianza duraderos con los clientes. Vender de manera fácil solamente realizando preguntas. Incrementar de manera significativa sus ingresos como resultado del perfeccionamiento de habilidades que se constituyen como núcleo de cualquier entre vista comercial, como lo son presencia, comunicación, escucha, posicionamiento y lo más importante, retroalimentación. Finalmente, con las lecciones de este libro, los vendedores tendrán las suficientes herramientas para incrementar su volumen de ventas y convertirse en vendedores profesionales, con las últimas técnicas disponibles en el mercado, a la luz del neuromarketing y las neuroventas que sólo podrá encontrar en este maravilloso nuevo libro. Para mayor información sobre los secretos para aumentar las ventas, las diferentes estrategias y técnicas para persuadir a los demás y adquirir este y otros libros del autor, consultar: https://xn--manuelquiones-qkb.com/libros Acerca de Manuel QuiñonesManuel Quiñones Ph. D.,MBA (International) / MC Master of Commerce, es un autor, conferencista internacional en neuromarketing y neuroventas, profesor internacional y consultor empresarial con una amplia y reconocida experiencia en el manejo proyección y desarrollo del departamento comercial y de mercadeo. https://xn--manuelquiones-qkb.co

**Datos de contacto:**

AndeanWire

Nota de prensa publicada en: [https://www.mexicopress.com.mx/lanzamiento-mundial-del-libro-quien-tiene-mi](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorías: Internacional Literatura Marketing Consumo

[notasdeprensa.jpg](http://www.mexicopress.com.mx)

[**http://www.mexicopress.com.mx**](http://www.notasdeprensa.es)