



## El libro de oro...

**E**l libro de oro del vendedor" está escrito para todos, enseñando desde un comienzo que la clave del éxito radica en complacer a los clientes. Este libro contiene un total de 236 ideas, las cuales tienen por propósito conducir al interesado en vender a alcanzar un éxito total.

"La perfección en el servicio a clientes determina el éxito a largo plazo" sentencia su autor Byrd Baggett. Agrega que es por esta misma razón que las mejores organizaciones de servicios, tanto si se trata de vender comestibles como de limpiar suelos o realizar transacciones en la



bolsa, se afanan siempre en complacer a sus clientes.

Este libro constituye un compendio de todo lo que su autor aprendió acerca de atender con eficacia las necesidades de la clientela. Llevadas a la práctica, las ideas aquí expuestas casi siempre determinan la satisfacción y la fidelidad de los clientes.

**El libro de oro... [artículo]**

**FECHA DE PUBLICACIÓN**

2002

**FORMATO**

Artículo

**DATOS DE PUBLICACIÓN**

El libro de oro... [artículo]. il.

**FUENTE DE INFORMACIÓN**

[Biblioteca Nacional Digital](#)

**INSTITUCIÓN**

[Biblioteca Nacional](#)

**UBICACIÓN**

[Avenida Libertador Bernardo O'Higgins 651, Santiago, Región Metropolitana, Chile](#)