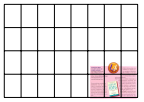
 <b>Nacional</b> <b>Seguros</b> <b>Semanal</b>	Tirada: <b>18.150</b> Difusión: <b>16.500</b> Audiencia: <b>57.750</b>	Sección:                      - Espacio (Cm_2): <b>134</b> Ocupación (%): <b>26%</b> Valor (Ptas.): <b>96.676</b> Valor (Euros): <b>581,03</b> Página: <b>49</b>	 Imagen: <b>Si</b>
	<b>28/02/2005</b>		



### CULTIVE SUS VENTAS

Los cuatro secretos del vendedor motivado

Alan Vengel y Greg Wright

Edita: EMPRESA ACTIVA

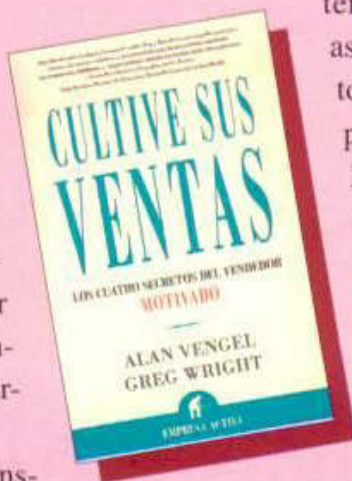
Ediciones Urano, S.A. C/  
 Aribau, 142 pral. 08036 BARCELONA.

[www.empresaactiva.com](http://www.empresaactiva.com)

[www.edicionesurano.com](http://www.edicionesurano.com)

Pocas profesiones queman tan rápidamente como las ventas. Todos los comerciales saben que la continua presión de las cifras y una feroz competencia, tanto externa como interna, pueden acabar en pocos años con la motivación incluso de los profesionales más curtidos.

Los consejos y técnicas de este ins-



pirador relato ayudarán a los vendedores en cualquier sector a recuperar el entusiasmo por su trabajo, y a las empresas, a mantener un equipo comercial eficaz e ilusio-

nado permanentemente.

*Alan Vengel* es un consultor empresarial internacionalmente reconocido, que asesora desde hace muchos años tanto a grandes corporaciones como a pequeñas empresas e instituciones. Es socio de Vengel Lash Associates, Inc., y ha publicado con anterioridad *The Influence Edge*.

*Greg Wright* ha pasado toda una vida en el área comercial, asesorando a profesionales de los sectores de la alimentación, alta tecnología, medicina y energía.