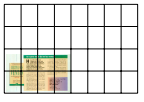
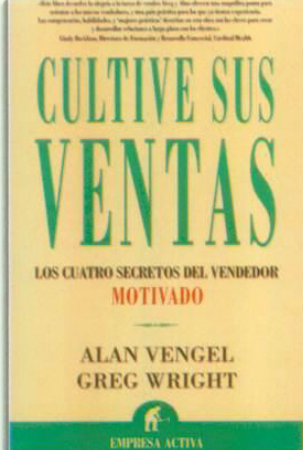
	Tirada: <b>12.977</b> Difusión: <b>5.049</b> (O.J.D) Audiencia: <b>17.671</b>	Sección: - Espacio (Cm_2): <b>236</b> Ocupación (%): <b>40%</b> Valor (Ptas.): <b>160.505</b> Valor (Euros): <b>964,65</b> Página: <b>112</b>	
	Nacional Mensual	Franquicias 01/03/2005	



## Un nuevo modo de ver las ventas

**H**oy en día existen pocos trabajos que soporten tanta presión como el mundo de las ventas, donde una feroz competencia y el reto de lograr cifras cada vez mayores, pueden acabar en poco tiempo con la motivación, incluso de los profesionales más experimentados y curtidos en este terreno.

Los sentimientos de frustración y estrés suelen ser muy elevados en el ámbito de las ventas. Y el coste para estos departamentos, en forma de talento perdido, nuevas contrataciones y sesiones de formación, incide negativamente en el balance global de cualquier empresa.

Ocurre que, con frecuencia, los vendedores no reconocen la existencia de la presión a la que se ven sometidos, lo cual es un error, afirman los autores de este libro, Alan Vengel y Greg Wright, porque esta sensación puede provocar una pérdida de optimismo y un agotamiento prematuros.

Y en este punto es donde la obra quiere demostrar su utilidad. A través de una metáfora que denominan *el Huerto del Vendedor* intentan ayudar a aliviar parte de ese estrés, y a poner más alegría y pasión en el proceso de venta.

Los consejos y técnicas que se ofrecen se enfocan a ayudar a los vendedores de cualquier sector a recuperar el entusiasmo por su trabajo, y a las empresas a mantener un equipo comercial eficaz e ilusionado permanentemente. □

**Autores:** Alan Vengel y Greg Wright  
**Título:** *Cultive sus ventas*  
**Número de páginas:** 138  
**Edita:** Ediciones Urano  
**Más información:**  
 C/ Aribau, 142  
 08036 Barcelona  
[www.edicionesurano.com](http://www.edicionesurano.com)