



LIBROS

¿Cómo puedo retener a mis clientes durante una venta?

El autor presenta una guía metodológica para comerciantes

■ *Éxito!* es la síntesis de más de 30 años de experiencia de su autor, Jordi Vila Porta, en el mundo de las ventas, tanto como comercial de calle, como creando o dirigiendo equipos comerciales. A lo largo de este tiempo, el autor ha desarrollado una metodología propia, diferente a la convencional, cuyo contenido ayudará a los lectores a superar sus objetivos de venta.

Por tanto, la obra está considerada como una guía para comerciantes que quieran mejorar sus dotes y ampliar sus conocimientos sobre la materia. Así, con estilo ameno y cercano, el libro proporcionará una visión global del mundo de las ventas que facilitará a los vendedores profesionales y directores comerciales de una nueva herramienta de autoevaluación y planificación de su trabajo.

Contenido

A lo largo de sus páginas se recogen una serie de consejos para mantener motivados y retribuir eficazmente a los vendedores. Además, se desarrollan una serie de procesos para medir la eficacia de las políticas comerciales adoptadas por una empresa.

También, el libro está dividido en dos partes claramente diferenciadas. En la primera, el autor expone cómo los estados emocionales constituyen uno de los aspectos más determinantes del mundo de las ventas. Asimismo, explica las cinco causas que impiden alcanzar el éxito en la vida, analiza la evolución y el comportamiento de los mercados, así como intenta animar al lector a superar las futuras crisis y los baches reinventando su modelo de trabajo o negocio.



JAVIER OLIVARES

Ya en la segunda parte, Vila Porta comparte su propia filosofía basada en el beneficio del cliente y de las personas que integran el equipo, como clave para obtener una rentabilidad propia. De este modo, el autor pretende ayudar a crear equipos comerciales imbatibles, por eso, todos los capítulos incluyen todos los pasos que forman parte de un proceso de venta con un claro carácter práctico. Así, el lector conocerá los secretos para diseñar una buena entrevista y sabrá las claves para *retener* a los clientes.

Por tanto, la obra se convierte en una herramienta indispensable para mejorar los resultados comerciales.


¡Éxito!

Jordi Vila
Porta

Empresa
activa

13 euros

Autor

■ Jordi Vila Porta es consultor y formador, siendo el fundador y el dueño de Vila Porta Training, una empresa española especializada en la formación de equipos comerciales.