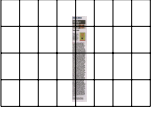


<h1>Negocio</h1>	Tirada: <b>111.763</b>	Sección: -	
	Difusión: <b>83.632</b>	Espacio (Cm_2): <b>141</b>	
Nacional	Economía	Audiencia: <b>292.712</b>	Ocupación (%): <b>14%</b>
Diaria		10/05/2010	Valor (€): <b>1.391,75</b>
			Valor Pág. (€): <b>9.627,00</b>
			Página: <b>30</b>
			Imagen: <b>No</b>

## ENTRE LIBROS

**MARTÍN  
HERNÁNDEZ  
PALACIOS**



### Vender más

**Título:** Los pecados capitales de la venta.

**Autor:** Cósimo Chiesa de Negri.

**Editorial:** Empresa Activa.



■ **Cósimo Chiesa de Negri es un reputado consultor presidente de Barna Consulting Group, sociedad consultora especializada en Dirección de Ventas. Este es un libro muy interesante porque analiza los errores más comunes en el ámbito de las ventas. Recomienda una mayor comunicación entre los departamentos de ventas y marketing. La falta de sintonía entre las dos áreas se produce al intentar aunar dos perfiles profesionales diferentes, falta química, existencia de promociones mal diseñadas, intereses alineados no coincidentes. Para este gran experto, otro de los grandes desafíos es la rotación excesiva de los vendedores, debido a que se seleccionan mal y con prisa, se le paga poco y se le exige demasiado. De Negri dedica tres apartados a estudiar algunos errores de dirección en políticas de recursos humanos que inciden negativamente en la venta, en que se deben a errores graves en los procesos de selección, escasa formación de los vendedores y falta de definición de las funciones del equipo comercial. En lo referente a los objetivos que se marcan a los comerciales, convendría que fueran coherentes con la realidad del mercado, que fueran medibles y justificables cuantitativamente, que sean transparentes y pactados. El autor no elude temas espinosos como la fidelización de los vendedores, en este ámbito Chiesa recomienda cuidar a nuestro personal, que a su vez cuidará a nuestros clientes. En general los planes de fidelización o no existen o están diseñados, la falta de esta filosofía puede ser muy peligrosa para la empresa. ♦**

Martín Hernández-Palacios es director general de Aliter.