

El vendedor desafiante

Matthew Dixon

Brent Adamson

Empresa Activa

352 págs.

18 €

ESTE libro es el resultado de una investigación amplia sobre los vendedores y sus características, para cuya elaboración se estudiaron durante casi cuatro años a miles de vendedores de distintas empresas. Con este estudio se han descubierto tres aspectos básicos que han cambiado las reglas del juego y el modo de pensar de los profesionales.

El primero es que casi todos los vendedores encajan en cinco perfiles: trabajador, desafiante, forjador de relaciones, lobo solitario y solucionador de problemas.

Una vez clasificados los vendedores se comparan con los resultados reales de la venta y se descubre quien es el ganador y quien el perdedor, pero que no se corresponden con los perfiles que los líderes de ventas habían creído a priori.

El tercer aspecto es que los vendedores ganadores son los que dominan la venta compleja independientemente de la coyuntura económica. Se trata de los vendedores desafiantes, que se caracterizan por su habilidad para enseñar, adaptar y controlar y hacer estas tres cosas mediante el uso de la tensión constructiva.

