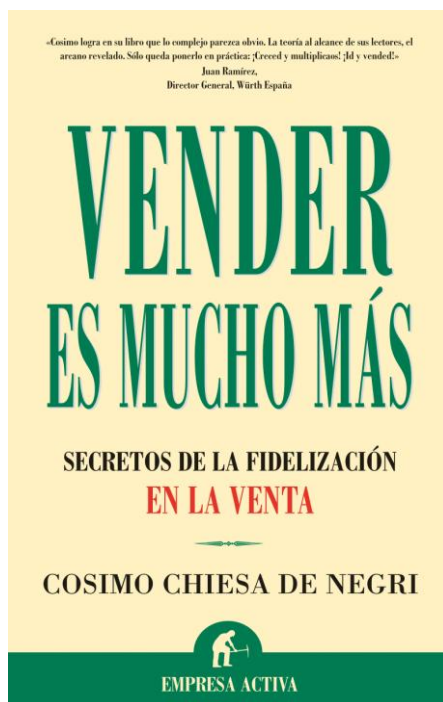


# EMPRESA ACTIVA – EDICIONES URANO

*Dale siempre a tu cliente más de lo que espera recibir por el precio que ha pagado*

## VENDER ES MUCHO MÁS



Cosimo Chiesa de Negri

**Secretos de la fidelización en la venta**

## **El vendedor ha muerto, nace el vendedor -consultor**

**El presente y el futuro de las ventas está en manos del vendedor – consultor. El vendedor moderno debe ir más allá para alcanzar el éxito, identificando las necesidades de sus clientes para lograr su satisfacción y aportarle más de lo que espera recibir.**

Las páginas de los clasificados de los periódicos están llenas de anuncios en los que se buscan comerciales para multinacionales, pymes, etc. Perfiles de gente joven, dinámica y con ganas de aprender. La demanda de los comerciales crece, y con ella la necesidad de ir más allá de la mera acción de vender. Las empresas ya no tienen como objetivo sólo vender, quieren satisfacer y fidelizar a clientes cada día más selectivos y exigentes. Cosimo Chiesa nos ofrece 40 claves imprescindibles para quien decida adaptarse al nuevo marco de las ventas y esté dispuesto a triunfar en un sector tan competitivo.

Se trata de un relato sencillo y ameno que cuenta la historia de Pedro, un joven que ha recibido una oferta laboral de una importante correduría de seguros pero carece de experiencia comercial. El autor, de la mano de Enrique, un especialista en temas comerciales, nos va dando pautas de cómo convertirse en un vendedor – consultor capaz de fidelizar a sus clientes. 150 páginas que desvelan los secretos de una de las profesiones más difíciles de hoy día, la de vendedor.

*Vender es mucho más* es una guía básica para todo aquel que desee triunfar en el mundo de la venta actual.

### **El autor: Cosimo Chiesa de Negri**

**Cosimo Chisesa** ha dedicado los últimos 28 años a la formación y preparación de miles de directivos en España y otros países. Presidente de Barna Consulting Group, sociedad consultora especializada en temas de Distribución Comercial, Dirección de ventas, Marketing Relacional y Coaching Directivo. Es profesor de Dirección Comercial del IESE en España, y del AESE en Portugal. Ha escrito *Fidelizando para fidelizar* y *CMR, las cinco pirámides del Marketing Relacional*.

---