

EDICIONES URANO – EMPRESA ACTIVA



¡Éxito!,

Un libro imprescindible para gestionar equipos comerciales y obtener grandes resultados

Un práctico manual que desarrolla una nueva metodología de venta

¡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, dirigiendo, formando y motivando equipos comerciales. A lo largo de este tiempo, fruto del estudio de miles de entrevistas con comerciales y del análisis de los rendimientos de equipos de varios países, **Vila Porta** ha desarrollado una metodología propia, totalmente diferente a la convencional, cuyos sencillos consejos permitirán al lector superar sus objetivos de venta.

Con un estilo ameno y cercano, el libro proporciona una visión global del mundo de las ventas con el objetivo de dotar a las personas emprendedoras de una guía para iniciarse en este sector, así como facilitar a los vendedores profesionales y directores comerciales de una nueva herramienta de autoevaluación y planificación de su trabajo.

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.

¡Éxito! cuenta con dos partes claramente diferenciadas. En la primera de ellas el autor expone cómo los estados emocionales constituyen uno de los aspectos más determinantes del mundo de las ventas. Además, explica las cinco causas que impiden alcanzar el éxito en la vida, analiza la evolución y el comportamiento de los mercados y anima al lector a superar las crisis y los baches reinventando su trabajo o el modelo de negocio.

En la segunda parte, **Jordi 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. Con el fin de ayudar a crear equipos comerciales imbatibles, los capítulos desarrollan cada uno de los pasos que forman parte de un proceso de venta,

con un carácter evidentemente práctico y basado en sus propias ideas y metodología. De esta manera, el lector conocerá los secretos para diseñar una buena entrevista, encontrará nuevos argumentos de venta, las claves de fidelización de los clientes y aprenderá a desarrollar un plan de acción eficiente.

En un mercado en el que todos, directa o indirectamente, vendemos productos o servicios *¡Éxito!* se convierte en una herramienta indispensable para mejorar los resultados comerciales, con el valor añadido de que sus consejos también son aplicables a cualquier emprendedor.

El autor:

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

Además, se define a sí mismo como un "provocador": alguien que llama a la puerta del cerebro de las personas y ayuda a despertar conciencias, siempre existentes, pero a veces dormidas y otras, solamente "distráidas".

Más información:

TÍTULO ORIGINAL:	¡Éxito de ventas!
PRECIO:	13 €
CÓDIGO:	039000224
ISBN:	978-84-92452-49-1
PUBLICACIÓN:	12/04/2010
ENCUADERNACIÓN:	
FORMATO:	135 x 213
PÁGINAS:	192
COLECCIÓN:	GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO