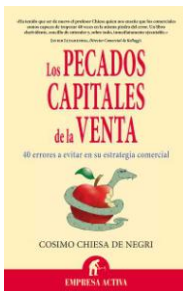


EDICIONES URANO – EMPRESA ACTIVA

“Dale a tu cliente siempre algo más de lo que espera recibir por el precio que ha pagado”.

Cósimo Chiesa
Primera Regla Dorada de la Venta.



Los pecados capitales de la venta, **40 errores a evitar en la estrategia comercial**

¿Estamos preparados para vender y desarrollar estrategias comerciales efectivas en un entorno tan competitivo y en crisis como el que atravesamos? ¿Cuáles son los principales errores que dificultan la consecución de nuestros objetivos empresariales? ¿Cómo hacer frente a unos clientes cada vez más exigentes, a una competencia altamente preparada o a unos vendedores poco motivados?

A través del análisis y la reflexión, *Los pecados capitales de la venta* enumera los principales errores que se cometen de forma habitual en el ejercicio diario de la venta y propone una serie de medidas que, llevándolas a la práctica, facilitarán la labor y los resultados de los comerciales. **Cósimo Chiesa**, autor de los éxitos de Empresa Activa *Vender es mucho más* y *Dirigir vendedores es mucho más*, proporciona una verdadera herramienta de gestión comercial fruto de su dilatada experiencia y sabiduría en la materia.

De una manera amena y didáctica, el lector podrá aprender de las conversaciones y problemas que se les presentan a los conocidos protagonistas de la historia, Pedro, un joven vendedor, y Enrique, su mentor y *alter ego* del propio autor.

Los pecados capitales de la venta expone metodologías comerciales para captar, vender y fidelizar a los clientes. **Chiesa** desarrolla una lista con los 40 *pecados* que todo buen vendedor debería evitar y como punto de partida clasifica en seis los principales errores que se pueden cometer:

1. Errores de Estructura.
2. Errores de Diseño.
3. Errores de Dirección en Políticas de Recursos Humanos.

4. Errores de Dirección en la Venta Consultiva.
5. Errores de Dirección en “Trabajo de calle”.
6. Errores de Motivación.

Los pecados capitales de la venta se convierte en un práctico manual, con un mensaje claro y potente, indispensable para crear una fuerza de ventas excelente.

Opiniones:

“¡Verdades como puños! Si eres vendedor, este libro contribuirá decisivamente a tu mejora. Si todavía no lo eres, te pondrá en camino... (...) De imprescindible lectura”.

José Antonio Segarra
Profesor del IESE.

“Si tuviéramos que definir los textos de Cósimo Chiesa, su calificativo sería que son verdaderas palancas de éxito. Sus libros, que deberíamos llamar Manuales, son textos directos, potentes y claros, verdaderas herramientas de gestión comercial”.

Antonio Jiménez
Director General de AXA Salud.

El autor:

Cósimo Chiesa de Negri es 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 de Portugal.

Ha escrito, entre otros libros, los best sellers *Vender es mucho más* y *Dirigir vendedores es mucho más* publicados también por Empresa Activa

Más información:

TÍTULO ORIGINAL:	Pecados capitales de la venta, Los
TRADUCCIÓN:	---
CÓDIGO:	039000226
ISBN:	978-84-92452-51-4
PUBLICACIÓN:	22/03/2010
PRECIO:	11 €
FORMATO:	135 X 213
PÁGINAS:	144
COLECCIÓN:	NARRATIVA EMPRESARIAL