



EMPRESA ACTIVA



El vendedor desafiante

Un libro destinado a convertirse en un clásico en el mundo de las ventas.

¿Qué podemos hacer para seguir vendiendo igual incluso durante la peor situación económica que ha habido en décadas? ¿Cómo podemos crear equipos de ventas de alto rendimiento y lograr con éxito alcanzar nuestros objetivos? ¿Cuál es el perfil comercial que triunfa en el mundo de las ventas?

La respuesta a estas y otras muchas preguntas las podemos encontrar en *El vendedor desafiante*, un libro de ventas diferente resultado de una profunda investigación acerca de los vendedores y sus características. Sus autores, **Matthew Dixon** y **Brent Adamson**, no tratan de resumir sólo un método de venta o mostrar las experiencias de un vendedor exitoso, sino que desarrollan las conclusiones de este extenso estudio, que han sido sorprendentes y en algunos casos contradictorias con la sabiduría convencional. Para ello estudiaron durante casi cuatro años a miles de vendedores de diferentes empresas descubriendo tres aspectos básicos que han cambiado las reglas del juego y la manera de pensar de los profesionales:

1. Casi todos los vendedores encajan dentro de cinco perfiles claros: el trabajador, el desafiante, el forjador de relaciones, el lobo solitario y el solucionador de problemas.
2. Una vez clasificados los vendedores en estos cinco perfiles, se comparan con los resultados reales de la venta y se descubre que hay un clarísimo ganador y un clarísimo perdedor, pero que no se corresponden con los perfiles que los líderes de ventas habían apostado a priori.
3. Los vendedores ganadores son los que dominan la venta compleja, independientemente de la coyuntura económica. Son los llamados **vendedores desafiantes**, que se definen por su habilidad para hacer tres cosas: enseñar, adaptar y controlar, y hacer las tres mediante el uso de la tensión constructiva.

El mejor vendedor no es quien mejor relaciones públicas hace, sino aquél que logra un desafío con el comprador, que conoce el negocio como nadie y que es capaz de controlar el diálogo del proceso de venta.

Vivimos en una época en la que la innovación del producto por sí sola no puede ser la base del éxito corporativo. Los consumidores exigen cada vez más profundidad y conocimientos especializados y esperan que los vendedores les enseñen cosas que ellos no saben. Estas circunstancias son aprovechadas por los vendedores desafiantes, que las convierten en sus personales técnicas de trabajo, conscientes de que la manera de vender ha llegado a ser más importante que el producto que se vende.

El vendedor desafiante ofrece un plan bien articulado para construir un equipo de ventas ganador y descubre los elementos y habilidades necesarias para conseguir niveles más altos de éxito.

Los autores:

Brent Adamson y **Matthew Dixon** son directores del Corporate Executive Board's Sales Executive Council de Washington D.C., una red de investigación en temas de comercialización que representa y trabaja con el 85% de las 500 empresas más importantes de todo el mundo.

El Corporate Executive Board tiene como función identificar las mejores prácticas profesionales de las mejores compañías y ayudar a los principales directivos de otras empresas a adoptar los cambios necesarios para mejorar su negocio.

Más información:

TÍTULO ORIGINAL:	Challenger Sale, The
PRECIO:	18 €
TRADUCCIÓN:	María Isabel Merino Sánchez
CÓDIGO:	039000257
ISBN:	978-84-92452-90-3
PUBLICACIÓN:	26/03/2012
ENCUADERNACIÓN:	RCA C/S
FORMATO:	135 x 213
PÁGINAS:	352
COLECCIÓN:	Gestión del conocimiento
Código BIC:	KJS (Ventas y marketing)
Código BISAC:	BUS058000 (BUSINESS & ECONOMICS / Sales & Selling)