

“Una magnífica opción si lo que buscas es mejorar tus ventas de manera tan sencilla como divertida, pero sobre todo útil y eficaz”.

EFRÉN MIRANDA, Presidente del Club del Emprendimiento.

¿Qué sucede cuando un ingeniero electrónico, especializado en domótica y en el área comercial combina su conocimiento con las técnicas ilusionistas de un mago para crear una nueva forma de generar estrategias?

La respuesta es la creación del **DEI, Desarrollo Estratégico Ilusionista**, una forma distinta de diseñar la estrategia comercial de una empresa y de generar la idea de compra en la mente de nuestro público. El punto de partida es muy claro; son las estrategias las que hacen imposible un objetivo, por lo tanto quien cree que un objetivo es inalcanzable es sólo porque aún no ha encontrado la estrategia adecuada.

Magia para vender es mucho más que un clásico libro de ventas. Se trata de un práctico manual que proporciona al lector conocimientos y herramientas para la venta a través del Desarrollo Estratégico Ilusionista. Utilizando la magia como vehículo conductor, su autor, **José María de la Torre**, también conocido como **Txema Gicó**, ha sabido conjugar a la perfección su doble faceta de ingeniero y mago.

A lo largo de sus páginas el lector encontrará un modelo ordenado de herramientas para que decida qué quiere vender, a quién se lo quiere vender y lo ponga en marcha con éxito. De esta manera, descubrirá un modelo de desarrollo de estrategias comerciales, para conseguir objetivos concretos, creando de manera metódica lo que aún no existe. Además, todo ello se ilustra y se refuerza con diferentes trucos de magia que nos enseñan lo que podemos aprender para generar nuevos clientes entusiastas.

Sin duda, un brillante libro de estrategia que promete excelentes resultados. Sólo es necesario ponerse a ello y seguir sus consejos de verdad.



José María de la Torre Maroto (Txema Gicó)



Es el decano de los “ingenieros ilusionistas” ya que es el primer ingeniero que ha modelado las técnicas de la magia y el ilusionismo para ser aplicadas sistemáticamente a la estrategia empresarial y en especial a las ventas.

Ha impartido conferencias y cursos de venta y diseño estratégico para algunas de las mayores empresas del país y grandes multinacionales, está introduciendo una “pequeña revolución” en el ámbito académico y universitario de los modelos estratégicos y diseña estrategias para conseguir objetivos “imposibles”.

MAGIA PARA VENDER

José María de la Torre Maroto
(Txema Gicó)

Sello: Empresa activa
Colección: Gestión del conocimiento
P.V.P.: 17€ • 320 páginas
Lanzamiento: noviembre de 2014

