

## VENTAS Y MARKETING UN SOLO CORAZÓN

### John Jantsch

#### Un libro que une las ventas con el marketing

El marketing y las ventas, a menudo enfrentados dentro de las empresas, se han convertido en disciplinas que sencillamente se alimentan mutuamente de las actividades de la otra. Los profesionales de ventas deben pensar y actuar como profesionales de marketing, para reformular completamente su papel en la mente del cliente. Por su parte, los profesionales del marketing también tienen que prestar atención y adaptarse a su papel cambiante, y trabajar con los comerciales de un modo en el que nunca habían tenido que trabajar antes.

Este libro está diseñado para enseñar al lector cómo reformular la visión de lo que significa vender en el mundo actual. Está dividido en tres partes. La primera de ellas se centra específicamente en dotar al vendedor a título individual de la mentalidad que le permitirá actuar como guía de clientes potenciales y actuales en el proceso de compra, lo que supondría fijar los cimientos de una nueva estrategia de ventas. La segunda parte ofrece las nuevas técnicas y habilidades eminentemente prácticas que se deben dominar para aprovechar al máximo el nuevo entorno de ventas. La última parte va dirigida a empresarios, directores comerciales, gerentes de ventas, etc, que están a cargo de contratar, formar, equipar e incentivar el nuevo modelo de ventas en un contexto de equipo.

Su autor, **John Jantsch** sostiene que los vendedores ya no se pueden encargar solo de cerrar las ventas, sino que los mejores vendedores hoy en día tienen que atraer, enseñar, convertir, servir y medir, a la vez que desarrollan una marca personal que muestre confianza y conocimiento.

**Ventas y marketing. Un solo corazón** es una lectura obligada para entender cómo ha cambiado el mundo de las ventas en la actualidad y descubrir las pautas para convertirse en un profesional adaptado a los nuevos tiempos.



Colección:  
Gestión del  
conocimiento

P.V.P.: 18€  
352 páginas

Lanzamiento:  
junio de 2016



#### John Jantsch

Es experto en marketing digital y ventas. Ha escrito numerosos best sellers entre los que se encuentra *Activa el boca oreja* también publicado por Empresa Activa.

“ En una sociedad cada vez más conectada, la venta consultiva es, afortunadamente, la nueva promotora del crecimiento. Una vez más, John Jantsch modifica nuestras expectativas e ilumina nuevas formas de hacer las cosas. ”

Seth Godin, autor de *El marketing del permiso* entre otros libros