

## LA CLAVE DE LA VENTA

### Jeffrey Lipsius

**Una entretenida historia sobre vendedores y un práctico sistema para aumentar las ventas, concentrándose en lo que importa: la compra.**

**Prólogo de Tim Gallwey, autor de *El Juego interior del tenis*.**

**La clave de la venta** parte de la base de que los tiempos en los que había que “venderle” algo a alguien ya han pasado. Se acabó, porque esta idea no funciona. En esta nueva perspectiva su autor, **Jeffrey Lipsius**, revela lo que los compradores necesitan de los vendedores, y sorprendentemente es muy sencillo. Se trata de que los ayuden a tomar mejores decisiones de compra.

El libro presenta un nuevo enfoque del acto de venta. Explica los principios, mentalidad y técnicas necesarias para influir en los clientes en el momento de la decisión. Se trata de un libro de fácil lectura ya que **Lipsius** ha optado por escribirlo como una historia de ficción. Sus métodos se pueden aprender sin esfuerzos, simplemente siguiendo la historia y los diálogos entre los diferentes personajes. Esto permite al lector examinar los pros y los contras de la metodología y llegar a sus propias conclusiones acerca de su eficacia.

Esta historia, aunque ficticia, está protagonizada por personas muy reales en situaciones más que conocidas, con las que cualquier vendedor se sentirá identificado, independientemente del sector en el que se mueva.

El método *Selling to de Point* enseñado por el autor en muchas de las mejores empresas del mundo, permitirá a cualquier vendedor conseguir objetivos previamente inimaginables.

“ **La clave de la venta presenta una forma revolucionaria de entender las ventas.** ”

**Jeffrey Fox, autor de *How to become a CEO*.**



**Colección:**  
Gestión del conocimiento  
**P.V.P.:** 14€  
192 páginas

**Lanzamiento:**  
mayo de 2017

“ **La obra de Jeffrey Lipsius puede llegar a ser el libro de ventas más influyente de la década.** ”

**Tim Gallwey, autor de *El Juego interior del tenis*.**



### Jeffrey Lipsius

Es un vendedor y formador de vendedores que ha desarrollado su método de ventas (*Selling to the Point*) a través de años de experiencia. Sus cursos son impartidos en muchas de las empresas más importantes de Estados Unidos.