

EL CÓDIGO SECRETO DEL VENDEDOR

Ian Mills, Mark Ridley, Ben Laker y Tim Chapman

Una práctica investigación que pone de manifiesto las características y sistemas de creencias que tienen los vendedores de éxito.

Estamos a las puertas de un periodo de cambio e incertidumbre en la política, la cultura y la empresa. En este clima, las organizaciones buscan cada vez con mayor afán que sus vendedores marquen la diferencia. Pero las ventas no tienen que ver solo con las empresas; todos vendemos algo a diario, ya que la venta es persuasión.

El código secreto del vendedor recoge una profunda investigación sobre los vendedores emblemáticos que han vendido más, que han tenido un rendimiento superior y que han superado a sus rivales durante la mayor parte de su trayectoria. La diversidad, la profundidad del estudio y la calidad de la interpretación convierten a este libro en una aportación muy positiva sobre el tema.

Los autores ponen de relieve por primera vez las cinco creencias de todos los principales vendedores del mundo. En un sector rebotante de programas informáticos, plantillas y metodologías, los sistemas de creencias de los protagonistas de mayor rendimiento son analizados en profundidad, cosa que no se había hecho antes, lo que demuestra que alcanzar la excelencia es una decisión personal.

Basado en entrevistas y análisis (cualitativos y cuantitativos) realizados a más de 1000 de los principales vendedores del mundo en una variedad de industrias, culturas y contextos, los autores presentan la evaluación más rigurosa de cómo actúan los vendedores y cómo se mueven. Al hacerlo así, revelan el código secreto detrás del éxito consistente y la fórmula para mantener un alto nivel de ventas aún en tiempos difíciles.

Un libro esencial para cualquier profesional de ventas o, de hecho, cualquier persona involucrada en el proceso de ventas de su empresa, que quiera aprender los secretos de una venta exitosa.



Colección:
Gestión del conocimiento

P.V.P.: 15€
288 páginas

Lanzamiento:
junio de 2018

Este libro es una colaboración entre **Ian Mills, Mark Ridley, Ben Laker y Tim Chapman** que integran Transform Performance International. Todos ellos tienen una larga experiencia global trabajando en la mejora del rendimiento tanto desde una perspectiva académica como práctica.

“ Los autores de *El código secreto del vendedor* combinan datos reales con una mirada inteligente para mostrar, con habilidad y amenidad, cómo los mejores vendedores continúan teniendo éxito durante tiempos de incertidumbre, y como los demás pueden aprender de su éxito. La capacidad de saber vender es, en la actualidad, una cualidad esencial para cualquier profesional de la empresa, lo que lo hace un libro imprescindible. ”

Daniel Pink, autor de *Vender es humano*, *Drive* y *Las aventuras de Johnny Bunko* entre otros.