

LA NUEVA VENTA. INSTRUCCIONES DE USO

Enrique de Mora

Un libro de rabiosa actualidad para adaptarse a la nueva forma de vender durante y tras la pospandemia.

54+1 preguntas esenciales que todo el mundo debe plantearse para vender más y adecuar la oferta a los clientes para satisfacer sus necesidades.

Durante la pandemia que hemos sufrido se puso de moda hablar de “nueva normalidad”. Más allá de cuánto cambie la situación en los distintos sectores de la economía, hay un ámbito que se ha visto especialmente sacudido, el de la venta. En este libro, Enrique de Mora nos muestra cuáles son las características de la venta híbrida. Nunca la dependencia entre venta física y digital ha sido mayor, y nadie mejor que De Mora para explicarnos de forma práctica en qué consiste esto que ha llegado para quedarse.

En esta práctica guía, el autor nos expone de forma sencilla los nuevos conceptos y herramientas necesarias para la aplicación exitosa de la venta híbrida. El consumidor o cliente que surge tras la pandemia está mucho más informado y conectado, es más ahorrador, mucho más digital y mucho más partidario de practicar un consumo consciente. Hoy más que nunca, para vender se necesita mezclar algunos de los procedimientos clásicos de la venta tradicional con algunas de las nuevas técnicas que nos brinda las nuevas tecnologías, que se han visto aceleradas por la pandemia mundial del COVID 19.

La venta digital se ha convertido en la nueva protagonista. Ahora hay que seducir a la audiencia de un modo diferente a través de webs, pantallas y redes sociales. No sólo eso, la filosofía de venta actual se basa en crear relaciones, desde el propósito, atrayendo en vez de persiguiendo y generando emociones y experiencias, todo lo contrario a colocar pedidos o engatusar a clientes incautos.

Con los conocimientos, experiencias y prácticas ideas recogidas en el libro podremos mejorar y utilizar los distintos canales físicos y digitales para llegar mejor a todos los clientes potenciales.

Un auténtico e inspirador manual del apasionante mundo de la venta.



Colección:
Gestión del
conocimiento

P.V.P.: 12€
256 páginas

Lanzamiento:
noviembre de 2021

Enrique de Mora

Consultor estratégico, mentor de negocio y conferenciante. Licenciado en Ciencias Biológicas por la Universidad de Barcelona y PDD por IESE. Es uno de los principales autores y divulgadores españoles en estrategia y gestión empresarial. Ha publicado 9 libros, 5 de ellos con Empresa Activa, entre los que destacan los *best sellers* *Seducer y venderás* y *Funny-Pop*. Descubre más sobre el autor en www.enriquedemora.com. Síguelo en LinkedIn y Twitter. Súmate a la conversación sobre el libro en LinkedIn y otras redes sociales: **#LaNuevaVenta**

“ Estamos ante un libro inteligente: un smart-book que contiene una combinación de claves útiles y valiosas para acceder a la nueva era de las ventas. Narrado de forma sencilla, precisa y con numerosos ejemplos. La nueva venta es una verdadera guía e inspiración para todo emprendedor, vendedor, empresario, directivo o director ejecutivo que se preste a navegar con éxito por el actual entorno.

¡Muchas gracias, Enrique! ”

Paco Sáez, Director de Negocio y Ventas, LoRUSSo