

LOS 7 VENDEDORES DE ÉXITO Y LOS 8 COMPRADORES EMPEÑADOS EN QUE FRACASEN

Jesús Gil Vilda

Una revisión completa de la profesión de vendedor desde la práctica y la motivación, al margen de recetas mágicas; una estructura mental y emocional para salir cada día a vender.

Desde su propia experiencia, con más de 25 años dedicados a las ventas, Jesús Gil Vilda disecciona los siete arquetipos de vendedores de éxito con los que se ha encontrado a lo largo de su carrera para que puedan servir de referente a los lectores.

Libros sobre ventas hay muchísimos y la gran mayoría tiene consejos útiles. Sin embargo, casi todos tienen un defecto; se basan en tres condiciones que difícilmente encontremos en la realidad cotidiana del vendedor:

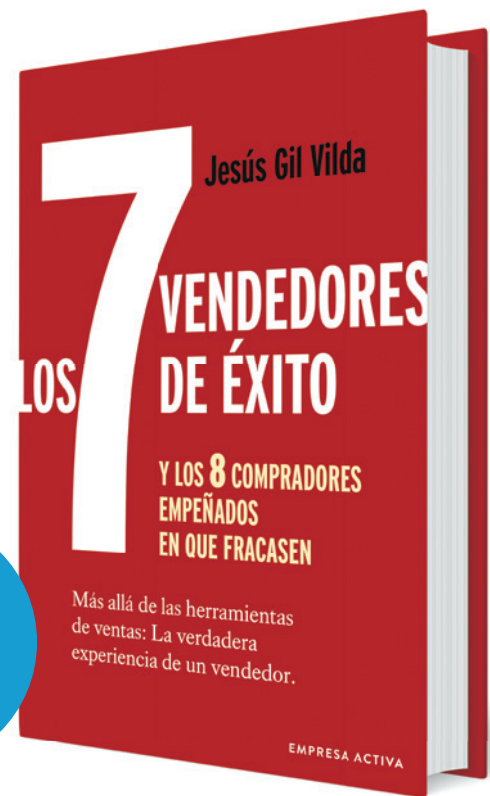
1. Compradores ideales. Los empleados de las empresas compradoras son presentados como trabajadores comprometidos con el valor de la acción y la generación de dividendos, todos ellos ejemplares, todos ellos remando en la misma dirección. Esta idealización del cliente no suele conducir al éxito comercial.

2. Un solo decision maker. La idea de que existe un *power sponsor* o *decision maker* o jefe que lo decide todo al que debemos encontrar y convencer, hace años que ha dejado de ser un mapa útil. Los centros de decisión son cada vez más difusos.

3. Hablan de los procesos de venta, pero se olvidan de los procesos de compra. Conocer el proceso resulta fundamental para el éxito, pero no el proceso de venta, sino el de compra.

Parte del éxito de una venta consistirá en entender con quién estamos hablando; por este motivo, el autor analiza en profundidad los siete tipos de vendedores: lince, generoso, cínico, escalador, vendedor de puertas adentro, perseverante y metódico. De esta manera, cada uno podrá adaptar su estrategia al perfil del comprador que tenga enfrente. Además, también presenta los ocho tipos de compradores, algunos nada ideales.

Más allá de las herramientas de ventas y los clichés, el libro aborda la realidad a la que un vendedor se enfrenta cada día y racionaliza los siete pilares sobre los que se asienta la profesión para que los lectores ganen en seguridad.



Colección:
Gestión del
conocimiento

P.V.P.: 15€
216 páginas

Lanzamiento:
marzo de 2022

Un manual indispensable para emprendedores, personas que salen a vender por primera vez, técnicos y vendedores con experiencia que asumen los desafíos de esta profesión tan compleja como gratificante.

Jesús Gil Vilda

Lleva más de 24 años trabajando como jefe de ventas, vendedor de territorio y de cuentas clave. Ha participado en más de 10.000 procesos de venta, recibido pedidos desde Europa, América y Asia y ha contribuido en sus empresas a crecimientos superiores al 1.000% en facturado. Licenciado en ciencias químicas, nunca creyó que se dedicaría a las ventas, pero descubrió que es "el mejor trabajo que la industria puede ofrecer." Es autor de dos novelas y coautor de dos guiones de cine, por los que ha sido premiado en varios festivales.

«El que escribe tiene la voluntad de relatar lo aprendido de la profesión, con la esperanza de que pueda serle de utilidad o, cuando menos, de que pase un buen rato leyéndolo.»

Jesús Gil Vilda



EMPRESA ACTIVA