

Dirigir vendedores es mucho más

Las claves del liderazgo comercial

Pedro, el joven vendedor protagonista del libro *Vender es mucho más*, es promocionado a Director de Ventas de una correduría de seguros recién adquirida por su empresa. Consciente de que no se requieren las mismas características para ser un buen vendedor que para dirigir un buen equipo de ventas, recurre nuevamente a los sabios consejos de su mentor Enrique.

Pronto Pedro aprende cuáles son las principales claves de la dirección de un equipo de ventas, cómo definir una estrategia comercial y la forma de medir los resultados. También aprenderá cuál es la mejor forma de gestionar al equipo y en especial cómo motivar, recompensar y comunicarse con todos los vendedores de forma tal que logren convertirse en verdaderos consultores de sus clientes. Así como vender es mucho más que el hecho de ofrecer algo a un potencial consumidor, dirigir vendedores requiere tener muchos más conocimientos que los de un vendedor.

El autor: Cósimo Chiesa de Negri

Cósimo Chiesa de Negri es presidente de Barna Consulting Group, sociedad consultora especializada en temas de Distribución Comercial, Dirección de Ventas, Marketing Relacional y Coaching Directivo. Es profesor de Dirección Comercial del IESE en España y del AESE de Portugal. Ha escrito entre otros libros *Vender es mucho más*

Más información:

TÍTULO ORIGINAL: *Dirigir vendedores es mucho más*

TRADUCCIÓN: Sin traductor

CÓDIGO: 039000171

ISBN: 978-84-96627-43-7

PUBLICACIÓN: 10/03/2008

ENCUADERNACIÓN: RÚSTICA

FORMATO: 135x213

PÁGINAS: 160

COLECCIÓN: NARRATIVA EMPRESARIAL