

# EL ARTE DEL LIDERAZGO COMERCIAL

*Claves para vender en entornos  
altamente competitivos*



A los lectores del mundo comercial les gustará la pasión y la consistencia del autor. A los no tan duchos en las lides de vender les abrirá la mente de un vendedor nato. XAVIER MARCET

**Iosu Lázcoz**

Manuales de Economía y Empresa

» Iosu Lázcoz



Iosu Lázcoz es Licenciado en Biología, Máster en Gestión Comercial y Marketing por la Universidad de Navarra, Máster en Coaching con PNL y Practitioner en PNL ambos por la AEPNL, Practitioner en Positive Psychology Coaching por IEPP, Experto en DISC y Analista Conductual, ambos por el International Disc Institute, además de cofundador de Ventas Híbridas. Cuando le preguntan a qué se dedica, afirma orgulloso que él, por encima de toda su formación académica, es VENDEDOR. Premiado por las multinacionales Procter & Gamble y Sutter Professional durante 9 años consecutivos, dos de ellos con la Medalla de Oro entre 350 vendedores de España y Portugal. Iosu es además formador, consultor comercial y conferenciante sobre ventas, motivación y optimismo. Creador del método de ventas Sell It. Durante 18 años ha seleccionado, formado y motivado a equipos de ventas por todo el territorio nacional. Es cofundador de los Congresos de Ventas "Conecta & Cierra", con doce ediciones realizadas. Compagina su trabajo como consultor con el de Ejecutivo de Grandes Cuentas desde hace más de 24 años. Ha dirigido equipos de ventas durante más de dos décadas. En 2019 publicó en Almuzara "El arte de vender", un título de referencia en la actualidad para los profesionales del sector.

# *El arte del liderazgo comercial*

*Claves para vender en entornos altamente competitivos*

La globalización ha propiciado que nuestros entornos sean crecientemente competitivos. Esa circunstancia requiere de los profesionales una preparación máxima, hacer frente a demandas cada día más arduas de satisfacer. En ese contexto, un libro como este permite al lector adquirir un conocimiento de inapreciable valor. Iosu Lázcoz, autor de títulos tan celebrados como "El arte de vender" o "Cómo ser el mejor vendedor del mundo", desgana las claves que le permitirán abordar la compleja coyuntura que encaramos con solvencia y autoridad.

En ese trayecto, el autor pondrá de relieve el ingente valor del humanismo. "El factor humano corre el riesgo de ser arrinconado por bytes y más bytes de información que circulan en un mar de datos. Una empresa que aspire a tener futuro debe saber distinguir entre la tecnología y las personas, y dirigir su foco hacia estas últimas. No somos máquinas. Tratar al vendedor como un simple receptor de comandos es una temeridad que aboca a las empresas a un aumento en la rotación de su personal".

"Quisiera destacar la dedicación, el cariño y la vitalidad con la que Iosu se embarca en cada libro que escribe. El interés que suscita va a la par de la admiración, que ha ido "in crescendo" mientras lo leía. Es un regalo para los profesionales que nos dedicamos a las ventas. Combina magníficamente su profundidad teórica con su dilatada práctica diaria. Este libro estimula al lector a profundizar mucho más, no solo en el cómo, sino también en la búsqueda de la excelencia comercial, tal y como ha sido mi caso". Alejandro García Sepúlveda, Jefe de Ventas Securitas Seguridad España

"De Iosu destacaría su pasión por el mundo comercial, pasión que se refleja fielmente en su nuevo libro y que abre las puertas a algo que nos hace mucha falta: la importancia del humanismo en ventas. Humanizar la gestión comercial requiere habilidades y técnicas concretas adaptadas a los tiempos actuales, que no separen al vendedor digital del analógico sino que lo conviertan en híbrido. El liderazgo comercial orientado a las nuevas tendencias del mercado requiere competencias diferentes. Quiero destacar la importancia de los "KBIs", indicadores que reflejan el comportamiento del vendedor y que apenas trabajamos en las empresas. Gracias, Iosu, por hacernos reflexionar y no olvidar que "las ventas son humanas". Ana Fernández, Directora de Barna Consulting Group

"Su mirada holística hacia la venta, una vez más, me ha sorprendido con este último libro, un libro que representa casi una tesis de investigación profunda alrededor del vendedor y todo lo que le hace mejor profesional, mejor persona". José Pascual Níguez, Mentor y Consultor Comercial

LIDERAZGO • Economía y Empresa • Editorial Almuzara



9788410521841

Thema: KJMV7

978-84-10521-84-1

256 páginas, ilustrado

Rústica con solapas

14.5 x 22 x 1.7 cm · 319 g

PVP: 17.95 €