

# Entrenar para vender

Aprende de las técnicas del deporte de élite para aumentar tus ventas



Si los deportistas de élite consiguen resultados entrenando una conducta en repetidas ocasiones para competir, ¿por qué los profesionales de la empresa siguen exclusivamente «formándose» cuando su día a día es también una competición?

Juanjo Martín & Javier de Miguel

Prólogo de Gabriel Masfurroll • Idea original y edición Paul Brown

Manuales de Economía y Empresa

«Es un método que cambia la formación por el entrenamiento, donde el formador se convierte en entrenador y el profesional, convertido en deportista, alcanza cotas de concentración e interacción altísimas. El resultado en McDonald sorprende en aspectos como comunicación, liderazgo y servicio al cliente»

Rafael Castaño, Franquiciado y Presidente del Consejo de la Casa Ronald McDonald

**Si los deportistas de élite consiguen resultados entrenando una conducta en repetidas ocasiones para competir, ¿por qué los profesionales de la empresa siguen exclusivamente «formándose» cuando su día a día es también una competición?**

En tiempos de recesión, empresas ya establecidas ven como sus beneficios se erosionan a diario. Necesitamos equipos más productivos y jefes que dirijan mejor a sus empleados. En nuestras manos está el conseguirlo. Y hay algo que podemos hacer inmediatamente: entrenar la conducta en tu equipo de trabajo.

En este libro te explicamos cómo. Es sencillo: mira el índice, escoge el problema que te está rompiendo la cabeza... Y solúcnalo con un entrenamiento. Con instrucciones claras y sencillas de seguir, como te las daría un entrenador deportivo, sin ningún tipo de preparación física especial, obtendrás resultados fácilmente medibles y observables.

Juanjo Martín y Javier de Miguel, experimentados psicólogos deportivos que han trabajado con éxito con equipos de fútbol y baloncesto de primera línea, así como profesionales del tenis y el golf, nos muestran a través de casos reales, entrenamientos que han demostrado su eficacia en un sector donde perder nunca se considera una opción: la alta competición deportiva. Ahora, con el novedoso Método MCS, aplican esas técnicas al mundo de la empresa, con resultados sorprendentes y eficaces.

► Juanjo Martín y Javier de Miguel

Manuales • Economía y empresa • Editorial Almuzara

JUANJO MARTÍN @Juanjomcs / Ex tenista profesional y experto en entrenamiento deportivo, es Licenciado en Psicología por la University of Southern Mississippi (USA) y Máster en Psicología Deportiva por la UNED. Ha trabajado al frente de escuelas deportivas y con deportistas de élite como psicólogo deportivo, sobre todo, en tenis y golf. Desde el departamento de Actividades de *Mind\_Company\_Sport (MCS)* ha diseñado entrenamientos para incrementar la productividad de cerca de mil profesionales de la empresa. Su frase favorita: «La conducta es más poderosa que el pensamiento».

JAVIER DE MIGUEL @demiguelmcs / Ex nadador profesional y entrenador de waterpolo, es Licenciado en Psicología por la Universidad de Málaga y Máster en Psicología Deportiva por la UNED. Ha trabajado en equipos de 1ª división como psicólogo deportivo. En el ámbito empresarial es Máster en Dirección de Recursos Humanos y lo ha puesto en juego dirigiendo equipos en empresas nacionales del sector retail. Tras más de diez años de I+D y desde el departamento de proyectos de la empresa *Mind\_Company\_Sport (MCS)*, ha conseguido mejorar la productividad de más de ochenta empresas de diferentes sectores. Su frase favorita: «Hazlo o no lo hagas, pero no lo intentes»



Entrenar para vender

IBIC: KJ

ISBN: 978-8416392-12-4

160 páginas

Rústica • 14,5 x 22 cm

Peso: 263 g • PVP: 15 €