

«Te invito a que viajes conmigo a ese lugar llamado excelencia comercial, un espacio reservado para los vendedores que luchan, que son optimistas, que se esfuerzan a diario y se actualizan constantemente».

El arte de vender



Las ventas suceden en la mente del vendedor mucho antes de la visita al cliente. De lo que ahí ocurra dependerá el éxito o el fracaso de la empresa, cuya actividad global está encauzada a ese instante concreto. La venta no es un mero trámite más; es la razón de ser del proyecto, y manejar con acierto sus claves, las reglas que la rigen, supone todo un arte. Un arte cuyos secretos revela en este imprescindible libro uno de los vendedores más laureados de nuestro tiempo.

Iosu Lázcoz

Manuales de Economía y Empresa

» Iosu Lázcoz

Iosu Lázcoz Iso 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 y Experto en DISC por el International Disc Institute. De lo que se siente más orgulloso cuando le preguntan a qué se dedica, es afirmar que él por encima de toda su formación académica, es VENDEDOR. Premiado por las Multinacionales Procter & Gamble y Sutter Professional durante 7 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. Valida en la calle lo que después enseñará a sus clientes. Durante 18 años ha seleccionado, formado y motivado a equipos de ventas por todo el territorio nacional. Es co-Fundador de los Congresos de Ventas “Conecta & Cierra”, con ocho ediciones realizadas.

El arte de vender

"La mente es la que sitúa a unos en lo más alto del cajón mientras que a otros los hunde en el furgón de cola de los amantes de las excusas. Te invito a que viajes conmigo a ese lugar llamado excelencia comercial, un espacio reservado para los vendedores que luchan, que son optimistas, que se esfuerzan a diario y se actualizan constantemente." IOSU LÁZCOZ

La vida es venta, las ventas impregnan todas y cada una de las actividades del ser humano desde el principio de los siglos. Las naciones han sido levantadas desde tiempo inmemorial en torno a las ventas, de hecho, los países con mayor PIB son los que tienen más y mejores fuerzas de venta (EEUU, Reino Unido, Japón, Canadá y China). No siempre han gozado del rango que merecen, incluso han sido ninguneadas por quienes las consideraban de segunda categoría. Pero representan un valor estratégico dentro de las empresas, que inician su actividad con ellas y se hunden si las ventas no se dan. Son el pulmón y el corazón de las organizaciones, el oxígeno que impregna cada tejido, que permite la vida.

Este libro no es uno más de los cientos de libros que circulan física y digitalmente; ha sido escrito por un vendedor en activo y premiado por las multinacionales Procter & Gamble y Sutter Professional durante siete años consecutivos entre más de 350 profesionales. Por ello, aporta credibilidad y, sobre todo, resultados concretos y tangibles, si sigues las 100 reflexiones y consejos que contiene. Tú también puedes pertenecer al reducido grupo que lidera las ventas en la empresa en la que trabajas.

“Después de 30 años como vendedor, puedo afirmar que no he visto a nadie como Iosu Lázcoz en mi vida, tanto en su faceta como vendedor como en la de formador. Este libro lo recoge todo”
José Manuel Elizalde, Ejecutivo de ventas en SernatecHygiene

“Cuando Iosu habla de ventas lo hace desde el conocimiento y la experiencia que dan muchos años pisando calle. Transmitir la teoría y la práctica como él lo hace solo está al alcance de los mejores”
Manuel Estévez Menéndez, Jefe de Ventas del Grupo Firmatel

ECONOMÍA • Economía y Empresa • Editorial Almuzara



IBIC: KJS
978-84-17797-80-5
192 páginas
Rústica con solapas
14.5 x 22 x 1.1 cm · 309 g
PVP: 19 €