

Cómo ser el mejor vendedor del mundo

El método Sell It



Un imprescindible método para dotar de una gran consistencia a todo el proceso comercial, a través de una metodología que inspirará más credibilidad al cliente proporcionando, al mismo tiempo, la máxima confianza a nuestro vendedor.

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. 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 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 & Tierra", 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.

Cómo ser el mejor vendedor del mundo. El método Sell it

Este libro desgrana un imprescindible método para dotar de una gran consistencia a todo el proceso comercial, a través de una metodología que inspirará más credibilidad al cliente proporcionando, al mismo tiempo, la máxima confianza a nuestro vendedor. La reciente pandemia ha generado la necesidad de desarrollar nuevas técnicas de gestión del cliente, aprendiendo a trabajar en remoto. Esto implica un giro de ciento ochenta grados que requiere una preparación en temas digitales para poder alternar técnicas de ventas presenciales con lo que hoy se conoce como "venta híbrida". Eso implica la necesidad de una venta más consultiva, diseñada a medida, y que vaya acompañada, como el autor explica en estas páginas, de un fuerte componente emocional. Porque, como sostiene Cosimo Chiesa, "la venta es una transmisión de entusiasmo".

"La Biblia de las ventas. Iosu muestra en su obra, en su trabajado método de ventas, rigor, conocimientos técnicos y prácticos aderezado con un evidente toque de pasión. De obligada lectura para todos aquellos que nos dedicamos a las ventas (directa o indirectamente) y buscamos la excelencia." RAMÓN LÓPEZ SÁNCHEZ, Director Comercial Citizen Watch España y Portugal.

«Impactante, un método creado desde la experiencia de las ventas en calle que, unida a los conocimientos formativos del autor, te va a aportar pautas que sin duda van a incrementar tus cifras de ventas. El Método Sell it es el libro perfecto para que las personas responsables de compras entiendan que los vendedores somos sus aliados». PATXI VILLANUEVA OYARZÁBAL, Director General Sernatec Hygiene.

"Una potente estructura didáctica que será de grandísima ayuda para los profesionales de las ventas y los directores comerciales, que podrán organizar la formación de sus equipos con la máxima profesionalización". COSIMO CHIESA, Presidente de Barna Consulting Group y Profesor de Dirección Comercial de IESE Business School.

Economía y Empresa • Editorial Almuzara



9788418648229

Thema: KJMV7
978-84-18648-22-9
200 páginas
Rústica con solapas
14.5 x 22 x 1.3 cm · 289 g
PVP: 17.95 €