



ISBN:	978-84-936120-8-5
Autor:	Ladislao Mollá
Editorial:	Doblerre Editorial <i>www.doblerre.com</i>
Colección:	Calidad y Mejora Profesional
Páginas:	287, con 15 cuadros de texto.
Formato:	125 x 190 mm
Encuadernación:	Rústica
Publicación:	Segunda edición, junio de 2015
Distribución:	Nus de Llibres
PVP:	18 €

Segunda edición de una obra sorprendente, que ha llegado al corazón y a la cabeza de los Vendedores profesionales y de quienes tienen la necesidad de dedicarse a la función comercial.

Hoy en día cada vez se hace más necesario que vendamos todos y que lo hagamos convencidos. ¿Cómo? En esta obra conocerás y vivirás, de forma novelada y muy amena, hasta 134 impulsos que te ayudarán a vender disfrutando.

Profesionales con un alto nivel académico hoy se ven abocados a redirigir su actividad laboral hacia la venta. **Un buen enfoque y una adecuada actitud resultan decisivos.** En forma novelada se explica el caso de Diego, un economista brillante obligado, como tantos, a reciclarse. Ante su crisis personal y laboral, mentores y amigos le sitúan en la vía correcta para el éxito.

Decir "Vendedor" todavía hoy es sinónimo de "charlatán", e incluso a veces tiene la connotación peyorativa de "engaño". Pero el libro ayuda a descubrir, junto al ejemplo del cambio de actitud del personaje central, que **la función comercial es una gran profesión y contribuye a situarla en el lugar que merece.**

Hay otros libros y cursos que dan técnicas, pero en estas páginas, en estas vicisitudes personales –acompañadas de prácticos resúmenes–, se profundiza en la **función comercial desde el punto de vista, ante todo, de la actitud, que se considera clave para triunfar y disfrutar vendiendo.**

Si eres uno de los miles de profesionales que hoy están pasando por esto, o quizá ya lo has pasado, éste es tu libro.

Ladislao Mollá Ayuso es experto en entrenamiento de vendedores, atención al cliente, negociación, comunicación y trabajo en equipo. Como consultor, lleva más de veinte años entrenando equipos comerciales, en los que ha vivido directamente las experiencias y problemáticas del vendedor. En la empresa privada siempre ha desarrollado su carrera en el ámbito comercial. Empezó como vendedor y, con el tiempo, fue ocupando distintos puestos de mayor responsabilidad, incluida la dirección comercial en empresas de distintos sectores. Su gran pasión ha sido y es la Venta y su área de interés preferente la capacitación del vendedor.

OPINAN SOBRE EL LIBRO

Una historia de superación y cambio, en la que se transmite la pasión y el orgullo del vendedor. Merece la pena detenerse en estas 134 claves, no sólo para ser un vendedor excelente sino para nuestro propio crecimiento personal.

Gema Aznar, *directora general de Mary Kay España.*

Un gran mensaje sobre cómo una persona brillante se puede desmotivar y cómo –gracias a un trabajo en equipo, a base de cariño, amistad y profesionalidad– el protagonista redirige su carrera profesional hasta llegar a sentirse orgulloso como vendedor. Lectura muy recomendable para afrontar los difíciles retos comerciales de hoy.

Juan Perán, *presidente y fundador de Grupo Pikolinos.*

Una mirada diferente sobre el buen oficio de vendedor, en un escenario de superación y crecimiento personal muy estimulante. Nos da claves muy claras, con nuevas ideas para reflexionar y ser mejores en esta gran profesión.

Carmen Hidalgo, *directora de Canales de Empresas de Telefónica España.*

Una amena exaltación de la actitud como recurso para enfrentarnos a los tiempos de incertidumbre por los que todos pasamos, tarde o temprano. "Querer que se pueda" será mucho más que un lema después de haber leído este libro.

Santiago Satrustegui, *presidente y consejero delegado de Abante Asesores.*