

DOBLERE
EDITORIAL

publica...

Querer para vender

**134 impulsos que te harán
disfrutar como Vendedor**

Ladislao Mollá



ISBN:	978-84-936120-8-5
Autor:	Ladislao Mollá
Editorial:	Dobleerre Editorial www.doblerre.com
Colección:	Calidad y Mejora Profesional
Páginas:	287 con 15 cuadros de texto
Formato:	125 x 193 mm
Encuadernación:	Rústica
Publicación:	Marzo de 2015
Distribución:	Nus de Llibres
PVP:	18 €

Yo vendo, tú vendes, él vende...

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.

Querer para vender

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

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



Cuando cambiamos nuestra forma de mirar las cosas, las cosas que miramos cambian.

Wayne W. Dyer

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 Satrústegui

Presidente y consejero delegado de Abante Asesores

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

Índice del libro

¿Por qué este libro?	19	Capítulo 10. Mesa 4: Querido cliente, hoy no.....	155
<hr/>		<i>El respeto a uno mismo y a los demás</i>	
Capítulo 1. Madrid, octubre de 2008.....	17	Capítulo 11. Mesa 5: La generosidad en la Vent.....	169
<i>Peleado con el mundo</i>		<i>Cuando querer resulta rentable</i>	
Capítulo 2. Hay que vender.....	17	Capítulo 12. Saber que se puede.....	189
<i>O vendemos o cerramos</i>		<i>La fuerza de creer en lo que se hace</i>	
Capítulo 3. El Rincón del Vendedor.....	49	Capítulo 13. Mesa 6: El Tiqui-Taca de la Venta.....	207
<i>Donde el vendedor es respetado y venerado</i>		<i>La fina lluvia que cala</i>	
Capítulo 4. Las Mesas del Rincón.....	63	Capítulo 14. Querer que se pueda.....	225
<i>La necesaria puesta a punto</i>		<i>Tras la decisión, el compromiso de mejora</i>	
Capítulo 5. Objetivo: Diego	77	Capítulo 15. El Día del Vendedor	241
<i>Cuando urge un cambio de rumbo</i>		<i>Disfrutando juntos hacia el éxito</i>	
Capítulo 6. Una decisión de comité	93	Los 134 Impulsos	265
<i>El último tren</i>		<hr/>	
Capítulo 7. Mesa 1: La Clave de la Venta	107	Bibliografía.....	281
<i>Querer es poder, poder es vender</i>		<hr/>	
Capítulo 8. Mesa 2: Soy Vendedor.....	121	Agradecimientos.....	285
<i>La fuerza de creer en lo que se hace</i>		<hr/>	
Capítulo 9. Mesa 3: ¿Proactivi... qué	135		
<i>Soy responsable de mis actos</i>			

El autor

Ladislao Mollá Ayuso



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. Empezó a interesarse por la Psicología y por la Pedagogía en sus estudios de oficial de las Fuerzas Armadas, institución en la que ocupó posteriormente diversos destinos en España y en el extranjero, alguno de ellos como profesor en centros de enseñanza. Pronto pasó a la empresa privada para desarrollar 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. Ha entrenado equipos de ventas en empresas como: AVIS, Bankinter, Caja Duero, Campofrío, CEPESA, Espasa-Calpe, Grupo Leche Pascual, Grupo Mahou-San Miguel, Grupo PSA (Citroën-Peugeot), Grupo Santillana, Ibercaja, ING Nationale-Nederlanden, Johnson&Johnson, MAPFRE, Pikolinos, Telefónica y VISA España.

Para más información sobre **Querer para vender** contacte con nosotros a través de:
info@doblerre.com o visite la web <http://www.doblerre.com>