

image not found or type unknown



# Vender es fácil, si sabe cómo + Negociar es fácil, si sabe cómo (pack)

**Fecha de publicación:**  
14/11/2013

**Sello Editorial:**  
Alienta Editorial

## Contacto de prensa

**Nombre:** María José Bertrán

**Teléfono:** 93 492 82 03

**Email:**  
mjbertran@planeta.es

**Nombre:** Alba Ríos

**Teléfono:** 93 492 86 58

**Email:**  
arioss@planeta.es

**Alejandro Hernández**

¡Las mejores técnicas de venta y negociación para tener éxito comercial en este pack!

### Vender es fácil

No hay que darle más vueltas: "Todo comienza y termina en el cliente". Y es que en ventas hay que simplificar. Nuestro único objetivo, para tener éxito comercial, debe ser algo tan sencillo y tan difícil como conseguir que los clientes nos elijan. Una vez asumido este principio vender es fácil ya que simplemente se trata de ayudar a comprar.

Pensando desde el principio que el cliente es el objetivo de todo negocio se puede diseñar, producir, distribuir, anunciar, y vender con extraordinaria facilidad. Alejandro Hernández, empresario de reconocida trayectoria, le explica aquí cómo conseguirlo.

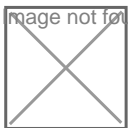
### Negociar el fácil

¿Quién ha dicho que negociar con eficacia está reservado sólo para los grandes empresarios y altos directivos? ¡Usted puede negociar como ellos! Este libro le desvela las mejores técnicas empleadas por los expertos y las pone a su alcance de una manera clara y muy práctica. Tanto si negocia un acuerdo internacional como uno con su vecino, las herramientas que resultan eficaces son las mismas; lo que dificulta una negociación son las circunstancias particulares que la rodean, no las estrategias de negociación que le revelamos en este libro.

En *Negociar es fácil, si sabe cómo* Alejandro Hernández le ofrece las principales técnicas de negociación a partir de ejemplos reales expuestos en forma de diálogo sencillo y directo entre el autor y uno de sus lectores, que presenta como eje central un problema con su inquilina. La experiencia de este lector le mostrará poco a poco todos los comportamientos y habilidades propios de los expertos en negociación.

Una vez haya terminado de leer este libro, usted habrá adquirido los conocimientos necesarios para convertirse en un excelente negociador.

image not found or type unknown



## Alejandro Hernández

**Alejandro Hernández** comparte sus talleres y conferencias por todo el mundo. Europa, India, China o América, y en empresas tan dinámicas como GENERAL ELECTRIC HEALTHCARE, OTIS, CAIXABANK, ROCA o MERCADONA.

Es empresario, propietario de la cadena de tiendas NICHÍ SEIJO, de la mayorista de viajes HIPERFAIRS, de TRAINING PROVIDERS y de ESTUDIA USA. Es licenciado en Derecho y Mediator de Seguros titulado.

Autor de cinco libros, entre ellos el bestseller *Negociar es fácil, si sabe cómo*, que es el libro de negociación más vendido de un autor español, *Negociación para Dummies*, *Vender es fácil, si sabe cómo* y *Cómo liderar hoy, con 4 conversaciones*.

Inició su carrera como directivo en la empresa estadounidense TEXACO CHEVRON. Después se incorporó en BANG & OLUFSEN como country manager para España y Portugal.

Si quieres información para participar en alguno de sus talleres abiertos de negociación puedes contactar con Susana:tp@formacionejecutivos.com