

image not found or type unknown



Píldoras de motivación para comerciales y emprendedores

Fecha de publicación:

12/01/2016

Mónica Mendoza Castillo

Sello Editorial:

Alienta Editorial

Haz que vender te sea más fácil

Contacto de prensa

Si eres agente comercial o emprendedor, ya lo sabrás: vender es una de las profesiones emocionalmente más duras del mundo y con la que no alcanzarás tus objetivos si no eres capaz de desarrollar una gran capacidad de gestionar la frustración y de automotivarte.

Nombre: María José Bertrán

El ratio de venta en los mercados maduros es de 1 sobre 100. Esto significa que para poder cerrar una venta un comercial tiene que hacer 100 llamadas a potenciales clientes, de los que sólo 30 le escucharán, 10 como mucho le recibirán y finalmente 1 le comprará. Y a eso súmale los consabidos «no está», «llame más tarde», «no me interesa», «ya voy servido» o «no tengo tiempo para atenderle», y algunas respuestas menos educadas.

Email:
mjbertran@planeta.es

Si te sientes identificado con esta situación, no sueltes este libro, pues en él encontrarás recursos, consejos y estrategias para entender qué es y cómo funciona la motivación, así como consejos y estrategias para mantenerla en cada una de las fases del proceso de venta.

Nombre: Alba Ríos

Teléfono: 93 492 86 58

Email:
arioss@planeta.es

image not found or type unknown



Mónica Mendoza Castillo

Mónica Mendoza es una de las conferenciantes más solicitadas a nivel nacional e internacional en temas de estrategia comercial, motivación, inteligencia emocional y ventas. Está incluida en el TOP 100 de conferenciantes de España, según Thinking Heads.

Es licenciada en Psicología por la Universidad Autónoma de Barcelona (UAB), máster en Dirección Comercial y Programa de Crecimiento de Empresas por el IESE, Sales Training por Dale Carnegie y Certificada como Coach Comercial por CIE Barcelona.

Docente en la Escuela de Negocios ESADE, es profesora oficial de ventas del Colegio de Agentes Comerciales de Barcelona. Fue también profesora durante seis años de la asignatura Dirección Comercial en la Universidad Autónoma de Barcelona (Facultad de Económicas), en EAE Business School, y exasesora de ventas de la patronal Cecot.

En la actualidad desempeña el cargo de Directora General en la Consultoría de Ventas Energivity Consulting S.L. Forma parte de la Asociación Española de Formación On-line y es miembro del Círculo de Mujeres de Negocios.

Asimismo, es autora de *Lo que NO te cuentan los libros de ventas* (2013) y *Píldoras de motivación para comerciales y emprendedores* (2016), ambos publicados por Alienta.