

image not found or type unknown



# Aprender a vender en tienda

## Pere Martínez

**Fecha de publicación:**  
15/06/2005

**Sello Editorial:**  
Ediciones Paidós

## Contacto de prensa

**Nombre:** Paloma Cordón

**Teléfono:** 93 492 86 33

**Email:**  
pcordon@planeta.es

Una guía práctica para lograr vender con éxito.

La venta en tienda es una de las formas más tradicionales utilizadas en la función de compraventa. Nos referimos a aquella que tiene lugar en un local al que acude el cliente y es atendido personalmente por un vendedor. A pesar de la aparición y el empuje de las nuevas formas de venta tales como el autoservicio, Internet, catálogo, mailing y otros, en las que no interviene directamente la figura del vendedor, la venta en tienda, tal como la hemos descrito, sigue siendo determinante en multitud de tipos de productos y servicio. La característica fundamental de este tipo particular de venta es la atención personal que presta el vendedor actuando, según los casos, como dispensador del producto, asesor, consejero experto y apoyador en la compra del cliente. Sin lugar a dudas, aquí la actuación del vendedor es clave para el desenlace de la venta. Su capacidad para influir, atender y satisfacer al cliente son determinantes para el éxito en la venta. No exageramos si afirmamos que, en cierto modo, el vendedor forma parte del producto que compra el cliente.

## Pere Martínez

Pere Martínez Escribá es consultor y profesor. Dedicado a la formación de recursos humanos en empresas nacionales y multinacionales y escuelas de negocios, aporta su experiencia docente y su anterior trayectoria ejecutiva como vendedor, jefe de ventas y director general en organizaciones de primera línea. Esta dualidad le permite abordar con sencillez y pragmatismo el apasionante tema de la venta.