

image not found or type unknown



Lo que NO te cuentan en los libros de ventas

Mónica Mendoza Castillo

Fecha de publicación:

08/10/2013

El único manual de ventas que vas a necesitar

Sello Editorial:

Alienta Editorial

Si estás cansado de los manuales de ventas, éste es tu libro. Hay muchas cosas que los manuales no te explican y necesitas saber urgentemente para adentrarte en la jungla comercial y, para atraer la atención de tus potenciales compradores en un mercado tan saturado de oferta como el actual, precisas mucho más que las típicas y manidas técnicas de ventas.

Contacto de prensa

Nombre: María José Bertrán

La psicóloga y experta en ventas Mónica Mendoza te descubre en este libro una serie de secretos fruto tanto de su experiencia como comercial de calle como del estudio de la psicología del comprador. Y los pone a tu disposición para que los apliques a tu producto o servicio cuanto antes.

Teléfono: 93 492 82 03

La forma de mirar, lo que haces sentir a los demás en una visita comercial o la capacidad de convencer y generar autoridad en los dos primeros minutos de interacción son algunos de los ejemplos prácticos que harán que vender te parezca ahora mucho más sencillo y motivador. Asimismo, incluye anécdotas reales de su propia historia de superación personal que no te dejarán indiferente.

Email:

mjbertran@planeta.es

Nombre: Alba Ríos

Si ya has estudiado todas las técnicas habidas y por haber, si vendes un producto que no es de los mejores ni de los más baratos del mercado, si tienes que captar cada año más clientes, si tu empresa no tiene un palco en el Bernabéu ni en el Camp Nou, si no tienes una red de contactos con opulentos bolsillos que te puedan comprar con una sola llamada, ¡ÉSTE ES TU LIBRO!

Teléfono: 93 492 86 58

Email:

arios@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.