

Què llegir?



Un llibre imprescindible per a gestionar equips comercials i obtenir grans resultats

Un pràctic manual que desenvolupa una nova metodologia de venda

FITXA:

TÍTOL ORIGINAL: ¡Éxito de ventas!
ISBN: 978-84-92452-49-1 **PUBLICACIÓ:** 12/04/2010
PREU: 13 € **PÀGINES:** 192
COL·LECCIÓ: GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO

¡Éxito! és la síntesi de més de 30 anys d'experiència del seu autor, **Jordi Vila Porta**, dins el món de les vendes, tant com a comercial a peu de carrer com creant, dirigint, formant i motivant equips comercials. Al llarg d'aquest temps, fruit de l'estudi de milers d'entrevistes amb comercials i de l'anàlisi dels rendiments d'equips de diversos països, **Vila Porta** ha desenvolupat una metodologia pròpia, totalment diferent de la convencional, amb senzills consells que permetran al lector superar els seus objectius de venda.

Amb un estil amè i proper, el llibre proporciona una visió global del món de les vendes amb l'objectiu de dotar a les persones emprenedores d'una guia per a iniciar-se dins aquest sector, així com facilitar als venedors professionals i directors comercials

una nova eina d'autoavaluació i planificació de la seva feina.

Al llarg de les seves pàgines es recullen una sèrie de consells per tal de mantenir motivats i retribuir eficaçment els venedors. A més, es desenvolupen una sèrie de processos per a mesurar l'eficàcia de les polítiques comercials adoptades per una empresa.

¡Éxito! compta amb dues parts clarament diferenciades. A la primera d'elles l'autor exposa com els estats emocionals constitueixen un dels aspectes més determinants del món de les vendes. A més, explica les cinc causes que impedeixen assolir l'èxit a la vida, analitza l'evolució i el comportament dels mercats i anima al lector a superar les crisis i els sots, reinventant la seva feina o el model de negoci.

A la segona part, **Jordi Vila Porta** comparteix la seva pròpia filosofia basada en el benefici del client i de les persones que integren l'equip, com la clau per a obtenir una rendibilitat pròpia. A fi d'ajudar a crear equips comercials imbatibles, els capítols desenvolupen cadascuna de les passes que formen part d'un procés de venda, amb un caire evidentment pràctic i basat en les seves pròpies idees i metodologia. D'aquesta manera, el lector coneixerà els secrets per a dissenyar una bona entrevista, trobarà nous arguments de venda, les claus de fidelització dels clients i aprendrà a desenvolupar un pla d'acció eficient.

A un mercat on tots, directament o indirectament, venem productes o serveis, *¡Éxito!* es converteix en una eina indispensable per tal de millorar els resultats comercials, amb el valor afegit que els seus consells també son aplicables a qualsevol emprenedor.

L'autor: **Jordi Vila Porta** és consultor i formador. És el fundador i propietari de Vila Porta Training, una empresa espanyola especialitzada en la formació d'equips comercials.

A més, es defineix a si mateix com a un "provocador": algú que truca a la porta del cervell de les persones i ajuda a despertar consciències, sempre existents, però de vegades adormides i altres cops, tan sols "distretes". Is venedors. A més, es desenvolupen una sèrie de processos per a mesurar l'eficàcia de les polítiques comercials adoptades per una empresa.



EMPRESA ACTIVA

**EDICIONES
URANO**