



EL EMPRESARIO	Tirada: 9.477	Sección: -	
	Difusión: 9.105	Espacio (Cm_2): 80	
(O.J.D)	Ocupación (%): 19%	Valor (€): 501,49	
Audiencia: 31.867	Valor Pág. (€): 2.600,00	Página: 44	
Nacional Economía	01/06/2010	Imagen: Si	
Mensual			

¡Éxito!

Jordi Vila Porta

Empresa Activa

192 págs.

13 €

ESTE libro sintetiza más de 30 años de experiencia de su autor en el mundo de las ventas, tanto como comercial, como creando, dirigiendo, formando y motivando equipos comerciales. En este tiempo, fruto del estudio de miles de entrevistas con comerciales y del análisis de los rendimientos de equipos de ambos países, Vila Porta ha desarrollado una metodología propia que ahora ofrece al lector.

Con estilo ameno, estas páginas brindan una visión global del mundo de las ventas al objeto de dotar a las personas emprendedoras de una guía para iniciarse en el sector, así como una herramienta de autoevaluación y planificación del trabajo para los vendedores profesionales y directores comerciales.

Recogen asimismo una serie de consejos para mantener motivados y retribuir eficientemente a los vende-



EL EMPRESARIO	Tirada: 9.477	Sección: -	
	Difusión: 9.105 (O.J.D)	Espacio (Cm_2): 59	
Nacional Economía	Audiencia: 31.867	Ocupación (%): 14%	
Mensual	01/06/2010	Valor (€): 371,89	
		Valor Pág. (€): 2.600,00	
		Página: 45	Imagen: Si



dores. También se desarrolla una serie de procesos para medir la eficacia de las políticas comerciales adoptadas por una empresa.

El libro tiene dos partes diferenciadas. En la primera, el autor expone cómo los estados emocionales son uno de los aspectos más deter-

minantes del mundo de las ventas.

En la segunda, Vila Porta comparte su propia filosofía, basada en el beneficio del cliente y de las personas que integran el equipo como clave para obtener una rentabilidad propia.