



28 años nos avalan
Llámenos al 915971616

...o te devolvemos el dinero!

Viernes, 14 de Noviembre de 2014

[diccionario marketing](#) [auditoria marketing gratis](#) [recomendamos](#) [contacto](#)



Punto de encuentro de los profesionales de marketing y ventas...

Síguenos en:

Suscríbete al boletín

Email ..

Acepto la [política de privacidad](#)

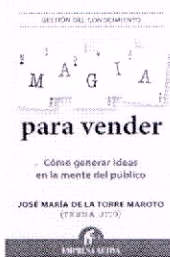
Suscribir

[inicio](#) [marketing estratégico](#) [noticias](#) [encuesta del mes](#) [aplausos y espaldas](#) [punto de vista](#) [hemeroteca](#)
[espalda-a-la-comunicacion-de-los-politicos](#)

"El conocimiento habla pero la sabiduría escucha" anónimo

Inicio > Recomendamos > Magia para vender

Magia para vender



"Una magnífica opción si lo que buscas es mejorar tus ventas de manera tan sencilla como divertida, pero sobre todo útil y eficaz".

Autor: José María de la Torre

Editorial: Empresa Activa

Argumento: ¿Qué sucede cuando un ingeniero electrónico, especializado en domótica y en el área comercial combina su conocimiento con las técnicas ilusionistas de un mago para crear una nueva forma de generar estrategias?

La respuesta es la creación del DEI, Desarrollo Estratégico Ilusionista, una forma distinta de diseñar la estrategia comercial de una empresa y de generar la idea de compra en la mente de nuestro público. El punto de partida es muy claro; son las estrategias las que hacen imposible un objetivo, por lo tanto quien cree que un objetivo es inalcanzable es sólo porque aún no ha encontrado la estrategia adecuada.

Magia para vender es mucho más que un clásico libro de ventas. Se trata de un práctico manual que proporciona al lector conocimientos y herramientas para la venta a través del DEI. Utilizando la magia como vehículo conductor, su autor, José María de la Torre, también conocido como Txema Gicó, ha sabido conjugar a la perfección su doble faceta de ingeniero y mago.

A lo largo de sus páginas el lector encontrará un modelo ordenado de herramientas para que decida qué quiere vender, a quién y lo ponga en marcha con éxito. De esta manera descubrirá un modelo de desarrollo de estrategias comerciales, para conseguir objetivos concretos creando de manera metódica lo que aún no existe. Además, todo ello se ilustra y se refuerza con diferentes trucos de magia que nos enseñan lo que podemos aprender para generar nuevos clientes entusiastas.

Sin duda, un brillante libro de estrategia que promete excelentes resultados. Sólo es necesario ponerse a ello y seguir sus consejos de verdad.

VENTAS EFICIENTES
Auditoría Comercial Express
915971616
www.rmg.es


EAE Business School
INSTITUTO DE INVESTIGACIÓN DE ESPAÑA
SEGUN EL BARCELONA REPORT 2013

SEMPRESENCIAL DISTANCIA ON-LINE

- DONDE QUIERAS Y CUANDO QUIERAS**
- TÚ ERES EL PROTAGONISTA**
- METODOLOGÍA FLEXIBLE**

Le ayudamos a vender +

Incluye capítulo de **Ventas** por **RAFAEL MUNIZ**
LIBRO GRATUITO en PDF



Enlaces patrocinados

Empleo en España

Marketing Estratégico
frases del día
Diccionario
Marketing Internet y Nuevas Tecnologías Sala de prensa
Ejecutivo Marketing
Estratégico Punto de vista Ventas y Organización
Comercial Eventos Boletín de
Foromarketing.com
Comunicación interna y externa pruebas
Recomendamos
Noticias