

EL TIEMPO EN BURGOS

HOY
MÁS INFORMACIÓN
PÁGINA 77

TEMPERATURA
MÁXIMA 28°
MÍNIMA 9°

	HOY	MAÑANA	PASADO
BURGOS			
ARANDA			
MIRANDA			



EL RINCÓN DE... José María Vicente

Vértigo

Cuando me pongo a escribir estas líneas hay tres millones doscientos mil británicos que han firmado para repetir el referéndum. Buscan anular el *brexit*. Quieren el *brexit*. Hasta ahora yo pensaba que los súbditos de Su Majestad eran los demócratas más maduros de cuantos existen pero veo que me equivocaba. Dicen que no querían votar lo que han votado. También parece que los promotores del *brexit* no saben qué hay que hacer ahora que han ganado. Si estaban de broma es su problema. El resto de europeos vamos en serio y queremos los papeles del divorcio ya.

Pero a mí lo que me interesa es lo que sucede aquí. No soy politólogo ni tertuliano pero tengo la impresión de que los británicos, sin quererlo, nos han hecho un enorme favor a los españoles. Salvando todas las distancias me parece que a nosotros, de repente, nos ha dado un poco de vértigo considerar que la opción del partido de Pablo Iglesias y compañía podría llegar a gobernar llevando la batuta de un pacto con los socialistas. Así que a la chita callando muchos de los que dijeron que le iban a votar, detrás de la cortina del colegio electoral, han metido en el sobre la papeleta del que promete mas tranquilidad. Naturalmente sin reconocerlo al encuestador que espera en la puerta. Cosas que pasan en este país. Aunque los resultados todavía permitan el posturo

de unos y otros para evitar que Rajoy gobierne lo cierto es que los españoles han mostrado claramente su voluntad.

La interpretación de los resultados del domingo no deja mucho margen a la imaginación. Frenazo en seco Iglesias, salvadas a Sánchez para que se mantenga a flote pero justo, colleja a Rivera y empujón claro a Rajoy pero obligándole a pactar. Me parece que los votantes han acertado. Hemos aprendido a tiempo la lección británica. Queremos que se mantenga el rumbo actual de salida de la crisis aunque haya que ir más despacio para atender al paisaje. Y queremos que los pactos se produzcan ya. Llevamos meses mareando la perdiz y tenemos todo hablado. Ahora toca actuar y hacerlo rápido.



El autor posa con un ejemplar de 'Bondelia' en su despacho.

REACTIVAR LA DORMIDA EFICIENCIA DE TODO COMERCIAL

Raúl Ruiz de la Parte lanza 'Bondelia', una obra original sobre las claves para ser un eficaz profesional del *marketing*

JESUS J. MATIAS

ANDRÉS SEOANE / BURGOS

Una guía para mejorar la productividad profesional ligada al ámbito de las ventas. En poca palabras, este es el concepto de 'Bondelia, vender más y mejor en menos tiempo', el libro que acaba de lanzar el burgalés Raúl Ruiz de la Parte a partir de su extensa trayectoria en el mundo del *marketing*, que le llevó de trabajar por cuenta ajena a crear su propia empresa, con la que facturó más de dos millones y medio de euros en su primer año de vida.

Desde hace dos años se dedica a la consultoría para «ayudar a crecer a las empresas», detalla, y esta obra es la culminación de una idea que reconoce que llevaba tiempo

["

El objetivo es que una persona eche siete horas al trabajo en vez de diez, y encima venda más»

redándole la cabeza. En síntesis, 'Bondelia' contiene «muchas pequeñas cosas que te convierten en un gran profesional», apunta Raúl, y se divide en «24 capítulos muy frescos, tremendamente ilustrados y fáciles de leer».

El resultado es un libro muy visual que «despierta inquietudes en la gente y hace pensar cosas muy positivas», subraya el autor, que también está formado en *coaching* y motivación. Se trata «no de que una persona sea una máquina de vender, que en parte sí, sino que en vez de echarle diez horas al trabajo sean siete, y encima venda más», explica Raúl.

Para lograrlo, 'Bondelia' analiza en sus diferentes apartados te-

mas como los ladrones del tiempo en el mundo de las ventas, a raíz de expresiones como «me faltan horas», indica el autor; la comunicación, dada la importancia que posee en el campo del *marketing* la empatía y la capacidad de conectar con las personas; los tipos de clientes, donde Raúl categoriza hasta una docena de clases que van desde 'el amigo de todos' con el que es imposible cerrar una transacción, hasta 'el vendedor del gran bazar', que solo pide precio.

Pero la obra va un paso más allá y trasciende el ámbito profesional para adentrarse, en el capítulo 'La estrella de la felicidad', en cómo mejorar la vida personal a través de la familia o la salud mental.

Además, también atiende al aspecto motivacional de la actividad comercial, que en ocasiones es «solitaria», asegura Raúl.

Como otro de sus elementos diferenciadores, varias páginas incluyen códigos QR con los que el lector puede acceder a extras que complementan la lectura, como una guía de negociación con determinados tipos de clientes o para múltiples situaciones, o una plantilla que es un plan comercial y cómo confeccionarlo desde una pyme hasta una gran empresa.

Raúl destaca la gran acogida que ha tenido 'Bondelia' y admite que le han planteado convertir el libro en un seminario de dos días para llevarlo por toda España.

Detrás de esta imagen hay mucho más que mil palabras

¡VEN A CONOCERNOS!

Llama al 947 28 29 00 y concierta una visita para conocer el Grupo Promecal

