

Tirada: 19773	<i>Noticias de Bizkaia</i>		Deia	Superficie: 708 cm²	
Difusión: 14598				Ocupación: 63.7%	
Audiencia: 51093 (E.G.M)	Pais Vasco	Diaria		Valor: 5.895,46 €	
Ref: 7612603	General	1ª Edición	01/07/2016	Página: 15	1 / 1

El callejón de las botxerías



Itziar Lazkano, Consuelo Quintanilla, Ana Blanco, Silvia Angueira, Vicente Gutiérrez y Pilar Zorrilla, en la presentación del libro 'Ventas con B de beneficios'. Fotos: Oskar González



El director comercial de DEIA, Kike Hermosilla; el librero Bernar Zarraga y el director del Hotel Abando, Iñigo María de la Fuente.



Oihana Goenaga, Izaskun Bilbao y Asier Galdós acudieron a la presentación del libro.

El buen Frankenstein de las ventas

Por **Jon Mujika**

El propio periódico es una tienda en que se venden al público las palabras del mismo color que las quiere", dijo **Honoré de Balzac**, escritor francés y padre de la novela realista del siglo XIX. Lejos quedan ya los tiempos en que iba cargada con la pólvora de la verdad esa vieja frase que decía el buen paño, en el arca se vende. Hoy en día hacen falta mano de santo, olfato de sabueso, ojo de lince y no se sabe cuántas cualidades más para convertirse en una suerte de hermoso Frankenstein de las ventas. Persuasión parece ser la palabra mágica. El vendedor del siglo XXI ha de

olvidarse del género que tiene entre manos: el objetivo es ganarse el corazón de los compradores.

¿Es fácil...? Por supuesto que no. En esta época donde tantas almas se venden al diablo, un comprador tenaz, casi febril, cualquier otro tipo de venta requiere, ya lo dije, una actitud. De todo ello vino a hablar ayer **Ana Blanco**, socia directora de Grupo Bentos en el libro *Vender con B de beneficio*, dirigido a profesionales del comercio, con el firme propósito de despertar sus musas e invitarles a la reflexión para alcanzar dar con el sendero adecuado, ese que desemboca en un terrible destino: la cuenta de explotación, la vara de medir de cualquier comercial que se precie.

El libro se agarra a la cintura de las anécdotas –soluciones inverosímiles, problemas rocambolescos, exigencias disparatadas y resultados sorprendentes...– para describir una carta de navegación que oriente a los hombres y mujeres entregados al viejo oficio de la compraventa, hoy más que nunca una actitud en la vida.

ESTRELLA POLAR Más allá de darle el marchamo de un socorrido

El hotel Abando acogió la presentación del libro de Ana Blanco, socia directora del Grupo Bentos, 'Vender con B de beneficio'

manual de autoayuda, la obra de Ana tiene otro aire: el de una estrella polar que orienta. Esa sensación la corrobora **Vicente Gutiérrez**, socio director del Grupo Bentos, dedicado a la consultoría y la formación en ventas y que ayer se mostraba orgulloso de su compañera de viaje en el hotel Abando, donde el libro vio la luz y alumbró a los presentes en su presentación en sociedad (la calle ya lo conoció en las pasadas ferias del libro de Madrid y de Bilbao de la mano de la editorial ESIC...) en un acto dirigido por **Itziar Lazkano** y donde **Libe Uriarte** y **Bernar Zarraga**, de la librería Jakinbide de Ledesma, intentaron poner en práctica las enseñanzas en directo. Vamos, que querían vender el mayor número de

ejemplares posible. ¿No es ese el propósito que transmite el libro...?

A la cita con esa experiencia no faltaron **Consuelo Quintanilla**, **Silvia Angueira**, **Pilar Zorrilla**, **Kike Hermosilla**, director comercial de DEIA; **Iñigo María de la Fuente**, director del hotel anfitrión; **Genaro Egoitz**, **Antonio** y **Asier Bautista**, una familia comprometida con la causa; **Iñaki Altuna**, **Esther Bartolomé**, **Isabel Abascal**, **Zaira Vicente**, **Javier Etxebarria**, **Andoni Elorriaga**, **Mikel Alonso**, **Javier Bengoetxea**, **Oihana Goenaga**, **Izaskun Bilbao**, **Asier Galdós**, **María Teresa Hernández**, **Ane Fernández** y un buen grupo de amigos de la casa que disfrutaron de esa visión artística de un acto cotidiano: la venta. ●