



**Título:** Vender con B de Beneficio

**Autor:** Ana Blanco Martínez

**Edita:** ESIC

La edición está repleta de experiencias contadas a través de anécdotas, lo que dará al vendedor la oportunidad de adquirir las enseñanzas que le librarán de los errores ya cometidos por otros, y a la vez le permitirán trazar caminos más cortos y seguros para alcanzar mejores resultados en sus procesos comerciales. A modo de inspiración, el libro propone un proceso.