



Buscar...

## BIBLIOTECA EMPRESARIAL Y DE GESTIÓN

Categoría: Recomendados  
**Vender de cine**

Categoría de nivel principal o raíz: [Biblioteca](#)

Escrito por Miguel Iribertegui Iribuibel



Tweet



Share



Miguel Iribertegui Iribuibel / ESIC Editorial

Las técnicas de venta más eficaces contadas por los personajes del séptimo arte. Muchas vivencias diferentes que el autor salpica con anécdotas de sus más de veinte años de actividad vendedora, momentos unos amargos y otros dulces como los que viven también los inolvidables personajes del Séptimo Arte. El objetivo es que el que llegue al final de este libro saque dos conclusiones, la certeza de que realmente se puede vender de cine y, que además sepa cómo hacerlo.

Hemos conocido grandes historias a través de los personajes del cine, historias que nos han atrapado y nos han hecho reír, llorar y emocionarnos. Algunas de ellas duras, otras fantásticas, otras románticas... Los personajes del cine se han quedado y se siguen quedando anidados en algún recoveco de nuestra memoria para recordar grandes momentos de nuestras vidas.

En estas páginas el lector encontrará de una manera didáctica muchas vivencias diferentes que el autor salpica con anécdotas de sus más de veinte años de actividad vendedora. Momentos unos amargos y otros dulces como los que viven también los inolvidables personajes del

LIDeditorial.com

dir&ge

GR&F

pharos

Suscríbete a la revista en papel  
Excellence Excellence Excellence

Séptimo Arte. Con un objetivo: que el que llegue al "The End" de este libro saque dos conclusiones: una, la certeza de que realmente se puede vender de cine y dos, que además sepa cómo hacerlo.

Porque este es un libro dedicado a los vendedores, a los que tenemos la inmensa responsabilidad de traer y atraer negocio para nuestras empresas. Hombres y mujeres que todos los días cogemos la maleta y vamos en busca de un cliente cada vez más exigente y menos fiel. Y es que los clientes —como pasa con los personajes de las películas— también nos hacen disfrutar, sufrir, temer, enfadar, soñar, crear...

Porque en una transacción comercial hay dos partes: el vendedor y el cliente. Y los primeros tenemos el objetivo de crear un vínculo a poder ser eterno desde la escucha y el conocimiento para poder asesorar con honestidad y profesionalidad. Sabiendo que ninguna de las dos partes alcanzaremos nunca la perfección en nuestra relación. Como decía Sean Maguire —Robin Williams— en El indomable Will Hunting: "No eres perfecto amigo. Y voy a ahorrarte el suspense. La chica que conociste tampoco es perfecta. Lo único que importa es si sois perfectos como pareja".

## Newsletter

- Acceder
- Registrarse
- Contacto
- Presentación y tarifas

## Sobre la revista

**EXECUTIVE EXCELLENCE** es una revista mensual cuyo objetivo es promover la **excelencia** en la **gestión empresarial**, la **estrategia** y el **liderazgo**, tanto personal como de organizaciones, basándose en valores constructivos y principios éticos y morales atemporales. Es la revista de referencia del **liderazgo**, la **gestión y la toma de decisiones**... Leer más.

## Entrevistas

- Alta Dirección
- Modelo de negocio
- Personajes con talento
- Management español
- Coaching empresarial
- Headhunter

## Qué está pasando en Twitter

EE

Copyright © 2016 EXECUTIVE EXCELLENCE, la revista del liderazgo, el talento y la gestión multidisciplinar @eexcellence. All Rights Reserved.