
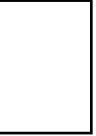


Tirada: <b>13.200</b>	<b>ESTRATEGIA FINANCIERA</b>	<b>Nacional</b> <b>Economía</b> <b>1ª Edición</b>	<b>Mensual</b> <b>01/06/2009</b>	Superficie: <b>87,00 cm<sup>2</sup></b>	 
Difusión: <b>13.200</b>				Ocupación: <b>13.9%</b>	
Audiencia: <b>46.200</b>				Valor: <b>432,15</b>	
Ref: <b>2590002</b>				Página: <b>82</b>	
					<b>1 / 1</b>

## En busca del vendedor ideal

Autor: Rafael Martínez-Vilanova Martínez  
 Edita: ESIC

**T**ras más de treinta años dirigiendo vendedores, realizando ventas y negociado con grandes cuentas, Rafael Martínez Vilanova ha querido plasmar sus hallazgos acerca de cómo cualquier persona puede aproximarse al vendedor ideal. Se trataba de encontrar qué características tenían en común los vendedores de éxito y si se requería del mismo perfil para cada tipo de ventas, industriales, de consumo, servicios, etc.

En la obra, en formato novelado se analizan multitud de aspectos relacionados con la personalidad, habilidades y conocimientos del vendedor profesional con especial rigor, lo que hace de este libro un manual para todas aquellas personas que deseen obtener el máximo de sus gestiones de venta, así como orientar a sus vendedores al éxito. Tanto si se dedica a las ventas, si está comenzando en esta difícil profesión como si es responsable de equipos comerciales o debe seleccionar vendedores, encontrará este texto de gran ayuda.

