



Consiga más clientes
Tenemos la fórmula de fidelización ajustada a usted. Infórmese ahora
[www.formulamasclientes](#)

consejo de ventas?
Sólo 5 minutos y aprenderás algo... 10 claves, consejos para vender!
[pulpon.blogspot.com](#)

Master Digital Business
Aprende a hacer negocios en la red. ISM-ESIC Barcelona.
Infórmate aquí
[www.MasterDigitalBusine](#)

Estrategias Para Vender
Aumenta tus ventas aprendiendo nuevas estrategias de venta ¡Aquí!
[Aprendelo.com/CursoEst](#)

Reedición de un clásico

Libros



Este año 2011 se ha vuelto a publicar una nueva edición, y ya es la cuarta, de un clásico entre los manuales de autoformación en ventas. Se trata de la obra de Luis María García Bobadilla que lleva por título "+Ventas", publicada por primera vez en 2006. El libro es fruto de la experiencia en el mundo comercial de su autor en varias empresas y mercados. Con lo cual, Luis María García Bobadilla ha enriquecido esta obra con opiniones y vivencias reales, con referencias a obras de otros autores nacionales y extranjeros, pero lejos de ser una colección de citas y la típica traducción de un manual de un autor foráneo.

La obra empieza con un claro alegato en favor de las ventas, intentando derribar mitos como manipulación, mentira, insistencia infinita... y reivindica las palabras "ventas" y "vendedor" como bonitas y dignas. Además, sugiere que la profesión es una magnífica oportunidad laboral en un área cada vez más presente e importante en las empresas. A partir de ahí, define el vendedor como una persona normal con actitud, complementada con teoría, práctica y formación permanente."

+Ventas" es una guía práctica sobre un amplísimo abanico de temas de ventas, pero al mismo tiempo contiene un fuerte armazón teórico que precisamente potencia todos los aspectos prácticos de la obra.

En ese plano, el libro se encarga desde el principio de aclarar ciertos términos del mundo de las ventas para reivindicar una actividad fundamental para las empresas, y que significa el objetivo último de cualquier producto o servicio. Por ejemplo, afirma que lo más importante de una empresa son sus clientes, y diferencia el área comercial del de marketing señalando que mientras al departamento de Ventas le importan los clientes, el de marketing tiene su foco en los consumidores. A lo largo de la obra se profundiza y pone de manifiesto la importancia de esta diferenciación que en muchas empresas no se tiene lo suficientemente clara.

Entorno cambiante

El autor de "+Ventas" parte de la base de que vender es un compendio de cuatro acciones, que empieza en comunicar y sigue por conectar, convencer y cerrar. Comunicar implica informar, conectar significa dejar huella, convencer es predisponer en positivo al cliente, y cerrar, por último, supone conseguir un acuerdo. Pero además, no aísla a los vendedores de otros elementos importantes de la empresa. Por ejemplo del marketing, que marca qué tipo de vendedores se necesitan; o del canal de distribución, a cuyos diferentes agentes considera también como vendedores de la empresa, aunque en este caso sea personal externo.

La obra está enfocada también al reciclaje de conocimientos de vendedores con dilatadas trayectorias en el mundo de las ventas e ilustra algunos de los principales cambios que ha sufrido el entorno.

Por ejemplo, entre las principales modificaciones que ha sufrido el entorno de ventas, se citan aspectos como la tecnología, que ha permitido que actualmente las oficinas sean prácticamente virtuales en el coche, en el hotel, o en casa, la concentración del poder de compra, cada vez mayor en un número menor de clientes, y paralelamente, un incremento de la competencia entre empresas y que dificulta cada vez más el crecimiento. Otro cambio importante es el cambio en las propias estructuras comerciales, dominadas por organigramas más planos en los que cada vez menos vendedores atienden a clientes más grandes, y en las que se están potenciando las remuneraciones de tipo variable frente a los costes fijos.

Máquina de vender

Otro aspecto importante de la obra es la concepción del área de ventas como una máquina más de la empresa, semejante a cualquier otra de las que dispone la empresa. Para quienes tienen responsabilidades en la organización del área comercial, la obra señala que al igual que otras máquinas, la máquina de vender necesita también mantenimiento, reparación, y modernización. Seguidamente, ofrece una fórmula lógica, explicada posteriormente en profundidad, con diferentes variables, unas que suman ventas y otras que multiplican, para lograr lo que denomina la MCV, Máxima Capacidad de Ventas.

Se enfatiza en el aspecto ético de las ventas para prestigiar la profesión, y señala que el principal activo de un vendedor es su reputación y que para vender no se necesita mentir o embaucar.

Luis María García Bobadilla es Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales y Doctor en Marketing por la Universidad Complutense de Madrid. A partir de esta formación, ha desarrollado su vida profesional en prácticamente todas las posiciones de los departamentos de Ventas y Marketing, y en la dirección general, de compañías nacionales y multinacionales. Además, es profesor de la Escuela de Organización Industrial y de la Universidad Rey Juan Carlos.

[Volver Atrás](#)[Volver a Inicio](#)

Menú de Socio

[Iniciar Sesión](#)

¿Olvidaste tu contraseña?

» [Haz click aquí](#)» [ALTA SOCIO](#) Gratuita

Exclusivo Socios

» [Tu Opinión](#)

Ingresa tu opinión acerca de la web.

» [Foro](#)

Regístrate al foro y comparte tus experiencias.

» [Actualidad](#)

Las últimas Noticias Sectoriales al instante.

» [Entrevistas,](#)[Reportajes](#)

Conoce la problemática de un sector o Nuevas oportunidades de negocio.

» [Encuestas](#)

Participa y vota en las encuestas publicadas por Club del Vendedor.

» [Boletines](#)

Inscríbete a los boletines de nuestra web.

» [Editoriales](#)

Las editoriales de cada uno de los boletines, escritas por nuestro Vendedor General.

» [Experto Opina](#)

Contactate con los expertos en ventas.

» [Guerrero del Mes](#)

Postúlate y conoce a los guerreros de las ventas.

» [RSS](#)

Suscríbete y recibe las ofertas laborales y noticias de la web

Compartir

