

LECTURAS DESTACADAS

Ejemplares disponibles en la librería Ecobook con un descuento del 5% para los socios de la Asociación de Alumnos y Profesores



● GESTIÓN DE FUERZA DE VENTAS Y EQUIPOS COMERCIALES

Materia: Comercio y Marketing
Autores: Juan Pedro García Palomo y Javier García Gallego
Páginas: 150
PVP (ECOBOOK): 14,90 €

Con esta obra, de la que es coautor Juan Pedro García, docente de IDE-CESEM, aprenderás a determinar la fuerza de las ventas, reclutar y retribuir a los vendedores, liderar, organizar y controlar el equipo de ventas o resolver los conflictos de tu equipo comercial. Su facilidad de lectura, la claridad del lenguaje, así como la simplicidad en la exposición de definiciones y contenidos complementados con numerosos ejemplos, ilustraciones y casos prácticos, hacen de la obra un material accesible para cualquier persona que se esté formando en esta área o que, simplemente, desee ampliar sus conocimientos en marketing y comunicación.



● TODOS SOMOS VENDEDORES "VENDER ES UN ARTE AL ALCANCE DE CUALQUIERA".

Materia: Marketing
Autores: José Manuel Vega Lorenzo
Páginas: 208
PVP (ECOBOOK): 17,00 €

Todos llevamos un pequeño vendedor dentro ¿o acaso no has ligado nunca? Por un motivo u otro es aconsejable conocer las técnicas de venta, compra y negociación, dado que las utilizamos a diario, aunque no nos demos cuenta. Sin embargo, todavía hay más, el mundo comercial es variopinto y no todos los negocios son lo que parecen: ¿qué son los Compro Oro?, ¿cuál es el auténtico negocio del arte?, ¿para qué sirven las cestas de Navidad?, ¿por qué a las operadoras de telefonía no les importa el servicio al cliente? José Manuel Vega es un experimentado ejecutivo de ventas que nos desvela los secretos del comercio y el marketing, y nos enseña los trucos de la profesión de vendedor: cuál es el precio justo de las cosas, cómo realizar la primera llamada a un cliente, construir una oferta ganadora y luchar hasta el final, conseguir los mejores márgenes y que el cliente quede satisfecho, las mejores técnicas para negociar, fidelizar a los clientes y convertirlos en amigos, trucos para hablar en público y las bases del comercio electrónico. Todo ello con un lenguaje sencillo y con anécdotas de su experiencia personal.



● BONDELIA: VENDER MÁS Y MEJOR EN MENOS TIEMPO

Materia: Comercial y Marketing
Autor: Raúl Ruiz de la Parte
Páginas: 192
PVP (ECOBOOK): 18,00 €

Escrito por Raúl Ruiz de la Parte, alumno del MBA de IDE-CESEM, este libro es una guía ilustrada con la que conseguirás detectar los ladrones que te roban el tiempo y así poder neutralizarlos, utilizar herramientas actuales que mejorarán tu éxito en las ventas, clasificar a tus clientes de una manera totalmente productiva, preparar reuniones orientadas a conseguir tus objetivos, aprender a enriquecer tu comunicación, mejorar en el proceso de cierre de venta, aprender a solucionar conflictos y negociar como los profesionales, descubrir y utilizar nuevas tecnologías que trabajarán para ti, cultivar tu estrella de la felicidad y mucho más.



● EMPATÍA COMERCIAL: "EL ARTE DE SEDUCIR AL CLIENTE"

Materia: Marketing
Autor: José Luis Lozano Pérez
Páginas: 178
PVP (ECOBOOK): 19,90 €

¿Por qué no he sido capaz de cerrar esa operación? ¿Cómo es que no he entendido a este cliente? ¿Pensé que estaba todo claro, pero...? ¿Creí que el cliente pensaba? Seguro que a veces te has hecho estas preguntas u otras por el estilo; todas ellas tienen un denominador común que es la empatía, o más bien los desajustes o incomprensiones del proceso empático comercial y por tanto, de nuestra inteligencia emocional comercial interpersonal. En esta obra encontrarás respuesta a todas estas preguntas y otras; estamos ante una obra que aglutina los estudios e investigaciones sobre la empatía y los adapta y aplica al entorno comercial; no solamente se contextualiza el concepto, si no que se aportan múltiples técnicas que son necesarias para conectar con el cliente. Incluye las ideas clave de cada uno de los capítulos y momentos para la reflexión en la mejora del desempeño de la profesión. Con un estilo claro, sugerente y riguroso a la vez. Un libro esencial e imprescindible para cualquier profesional de la venta. Vendas una idea, un proyecto, un producto, un servicio, este es tu libro.



● LOS CIENTO ERRORES EN EL PROCESO DE VENTAS

Materia: Marketing
Autor: Rafael Martínez-Vilanova
Páginas: 122
PVP (ECOBOOK): 12,00 €

En el presente libro, Rafael Martínez-Vilanova plasma toda su experiencia personal, tanto en ventas como en dirección y formación de vendedores. El lector podrá encontrar un sinfín de recomendaciones eminentemente prácticas que abarcan desde la preparación de la entrevista hasta el control de resultados, pasando por todas las fases de una venta, desde la presentación al cierre. Sabemos que más del cincuenta por ciento de las operaciones perdidas se deben a una falta de detección de los requerimientos reales de éste, a veces muy distantes de los que él mismo confiesa. En el libro encontrará algunos de estos errores que llevan al fracaso y la manera de evitarlos.



● QUERER PARA VENDER "134 IMPULSOS QUE TE HARÁN DISFRUTAR COMO VENDEADOR"

Materia: Marketing
Autor: Ladislao Mollá
Páginas: 289
PVP (ECOBOOK): 18,00 €

En forma de novela, la obra está destinada a potenciar la figura del Vendedor, para generar su autoestima y ayudarlo en su trabajo cotidiano, con 134 consejos útiles que se van detallando a lo largo de la narración. Especialmente dirigida a aquellas personas que con una carrera profesional se ven obligadas a redirigirse hacia la venta.