

Dominar la venta, para ser un buen director comercial.

ABRIL 2025

¿Soy un buen vendedor? ¿Puedo llegar a serlo? ¿Qué tengo que saber para tener éxito como ejecutivo comercial? ¿Conozco en profundidad todos los temas que se tratan en una negociación comercial? ¿Puedo llegar a ser un buen director comercial? ¿Cuáles son las capacidades necesarias para triunfar en el mundo comercial y empresarial?

La Bella y la Venta profundiza en la gestión profesional de las relaciones comerciales. Se tratan temas psicológicos como las dudas sobre el interés de la profesión, el instinto y la predisposición comercial, los estereotipos de vendedores y compradores y las competencias de un gestor experimentado. Además, se ahonda en aspectos de liderazgo y diseño de estrategias comerciales. Se explican conceptos imprescindibles como la gestión del fondo de maniobra, los tipos de costes, la gestión por categorías, el merchandising y el neuromarketing aplicado a la comercialización, el endeudamiento, la transformación digital del retail y posibles respuestas, los modelos de distribución hasta el servicio al cliente.

A través de la historia de Sofía se ejemplifican los conceptos de este libro. Sofía es recién graduada en literatura y en redes sociales encuentra su primer trabajo en SABROSA, una multinacional española de alimentación. En su experiencia relaciona las enseñanzas clásicas de la gestión comercial con su formación digital, el objetivo: convertirse en una gran ejecutiva empresarial.

Profundizar en la gestión comercial, saber vender y disfrutar haciéndolo, saber negociar. En el libro se insertan algunas relaciones personales entre compañeros y anécdotas comerciales en la familia de la protagonista, que hacen que la lectura sea fresca y en ocasiones divertida.

NOVEDAD
NARRATIVA EMPRESARIAL

ISBN: 978-84-10235-49-6

Encuadernación: Rústica

Formato: 15,3 x 23 cm

Págs: 448

Papel: FSC

Categoría: B

Derechos: M

PVP: 27.84 € | 28.95 €

IBIC: KJMV7

Palabras clave: **ventas, comunicación, equipos, retail, tiendólogo**



Autor:



Fernando Valdés es licenciado en Ciencias Químicas por la UC de Madrid, realizó estudios de doctorado en el CSIC, cursó estudios de Management en la University of Southern California y un Executive Program en Stanford University. Durante más de 30 años ha desarrollado su carrera profesional en el área comercial (*marketing* y ventas) y en la dirección general de Unilever y Campofrío.

Actualmente es consejero en la aceitera DEOLEO y presidente de la comisión de nombramientos y retribuciones en Delafruit. También preside la comisión de estrategia e innovación en el grupo VARMA, en la compañía RNB de productos de cuidado personal, en la compañía de soluciones de packaging GRULAN y es miembro el consejo asesor del fondo Tech Transfer Agrifood. Y es presidente de auditoría de medios de comunicación de INTROL/OJD.

Redes sociales:

LinkedIn: <https://es.linkedin.com/in/fernando-valdes-bueno-587887173>

Argumentos de venta y Plan de medios:

- Un compendio en un solo libro de todos los aspectos necesarios para diseñar e implantar una estrategia comercial basado en la experiencia en empresas reconocidas por su experiencia en gestión comercial.
- La experiencia comercial y de gestión del autor es ampliamente reconocida en empresas, asociaciones, escuelas de negocios y universidades.
- La venta tradicional y digital relacionadas y explicadas de forma amena en todos los aspectos de la gestión comercial, teoría y práctica explicadas con ejemplos de la vida cotidiana.
- Nota de prensa, presentaciones y promoción en redes sociales.

Otros libros relacionados:

