

LA VERDAD ACERCA DE CÓMO
CONSEGUIR RESULTADOS
EXCEPCIONALES DE TU
EQUIPO DE VENTAS

GERENCIA DE VENTAS. SIMPLIFICADA.

MIKE WEINBERG

AUTOR DE *NUEVAS VENTAS. SIMPLIFICADAS.*

PRÓLOGO por Jeb Blount, CEO de SALES GRAY y autor de *People Follow You*



Mike, Weinberg

Es fundador y presidente de The New Sales Coach, una firma consultora especializada en la gestión de ventas y el desarrollo de nuevos negocios. Es autor del popular libro *New Sales. Simplified*.

¡A Mike le encantan las ventas! Es consultor, coach, conferencista y autor best seller. Se especializa en el desarrollo de nuevos negocios y gestión de ventas, y está en una misión para simplificar las ventas y crear vendedores y equipos de ventas de alto rendimiento. Mike es conocido por su enfoque práctico y contundente en el cual él llama a las cosas tal como las ve. Trabaja con empresas de todas las industrias que varían en tamaño desde unos pocos millones a muchos miles de millones de dólares. Mike maneja las empresas de sus clientes personalmente y actúa como si su propia subsistencia depende del éxito de ellos.

riverside
agency

Gerencia de ventas. Simplificada.

Autor: Mike, Weinberg

Grupo Nelson

ISBN: 978-0-7180-8690-9 / Rústica / 240pp | 152 x 228 mm

Precio: \$ 540,00

¿Por qué los equipos de ventas no alcanzan sus metas? Todos los días hay compañías, tanto grandes como pequeñas, que acuden a consultores expertos como Mike Weinberg para encontrar la respuesta, y te sorprendería conocerla. Lo típico es que el problema no es por el equipo de ventas, sino por la manera en la cual es liderado. Con sus acciones y actitudes, los ejecutivos y los gerentes de ventas, sin saberlo, socavan su rendimiento. En este libro, Weinberg dice las cosas como son, exponiendo los problemas que invaden al equipo de ventas y los errores costosos que cometen incluso los gerentes de ventas mejor intencionados. La buena noticia es que con la asesoría correcta se pueden transformar los resultados. Este libro, con su mezcla de consejos prácticos y francos, e historias divertidas tomadas del campo de las ventas, te ayudará a: Implementar un bosquejo sencillo para el liderazgo en las ventas Fomentar una cultura de ventas sana y de alto rendimiento Convocar a reuniones productivas Crear un plan de compensación extraordinario Situar a las personas adecuadas en las posiciones correctas Entrenar para el éxito Retener a las personas más productivas y hacer que mejoren las personas que menos producen Asignar metas adecuadas a los agentes de ventas Mejorar tus argumentos de ventas Recuperar el control de tu calendario Y mucho, mucho más. Abundante en soluciones y no en trivialidades, este libro brinda las herramientas que necesitas para triunfar.