

Ladislao Mollá



QUERER PARA VENDER

140 impulsos
que te harán
DISFRUTAR
como
Vendedor

"Una gran ayuda por su estilo ameno y abundantes reflexiones de extraordinaria utilidad". Víctor Küppers

DOBLEERRE

ISBN: 978-84-122098-1-5
Autor: Ladislao Mollá
Editorial: Doblerre Editorial
www.doblerre.com
Colección: Calidad y Mejora Profesional
Páginas: 304, con 2 gráficos y 16 cuadros de texto
Formato: 130 x 193 mm
Encuadernación: Rústica con solapas
Publicación: Octubre de 2022 (5ª ed. revisada y ampliada)
Distribución: Nus de Llibres
PVP: 14 €

QUINTA EDICIÓN, revisada y ampliada, de una obra sorprendente por su estilo ameno y la abundancia de reflexiones y consejos prácticos, de gran utilidad tanto para los que tienen la venta como profesión como para los emprendedores y profesionales de todos los ámbitos que tienen la necesidad de dedicarse a la función comercial.

No olvidarás los 140 impulsos, resumidos en 16 cuadros de texto, explicados mediante ejemplos reales en cada apartado en el que se desarrolla todo proceso de venta.

Saber vender no es un don innato, se puede aprender y está al alcance de todos. *Querer vender* sí depende de nosotros. Para conseguirlo, la larga trayectoria de un experto se refleja en personajes de ficción que con su quehacer cotidiano ayudan a destacar los mensajes clave o impulsos necesarios en el camino de superación de todo Vendedor. Más que en técnicas de venta, se profundiza en las actitudes y en los hábitos de venta apropiados. *Querer para vender* garantiza una necesaria transformación hacia la venta consciente. En la empresa como en la vida todos somos vendedores, y es bien sabido que... o vendemos o cerramos.

Ladislao Mollá Ayuso. Profesor de ESIC Business & Marketing School y Cámara de Comercio de Madrid, es un experto en entrenamiento de habilidades para profesionales, centrado especialmente en la figura del vendedor. Como consultor y conferenciante, lleva casi treinta años entrenando equipos comerciales a los que ayuda en su difícil pero noble tarea de vender. Empezó a interesarse por la Psicología en sus estudios de oficial de las Fuerzas Armadas, institución en la que ocupó posteriormente diversos destinos en España y en el extranjero, alguno de ellos como profesor en centros de enseñanza. Pronto pasó a la empresa privada para desarrollar su carrera en el ámbito comercial. Empezó como vendedor y con el tiempo fue ocupando distintos puestos de mayor responsabilidad incluida la dirección comercial en empresas de distintos sectores. Su gran pasión siempre ha sido enaltecer la figura del vendedor. Entre otras empresas, ha entrenado equipos de venta en: Abante Asesores, ASISA, AVIS, Bankinter, BSH (Bosch, Siemens, Balay), Cajamar, Calidad Pascual, Campofrío, Caser Seguros, CEPSA, Espasa-Calpe, Ford España, Johnson&-Johnson, Mahou San Miguel, MAPFRE, Nationale-Nederlanden, Pikolinos, Prosegur, PSA Peugeot-Citroën, Redsys, Renault, Renta 4, Santillana, Sociedad de Tasación, Telefónica España y Unicaja Banco.

OPINAN SOBRE EL LIBRO

Una amena exaltación de la actitud como recurso para enfrentarnos a los tiempos de incertidumbre por los que todos pasamos, tarde o temprano. "Querer que se pueda" será mucho más que un lema después de haber leído este libro.

Santiago Satrústegui, presidente y consejero delegado de Abante Asesores

Un gran mensaje sobre cómo una persona brillante se puede desmotivar y cómo –gracias a un trabajo en equipo, a base de cariño, amistad y profesionalidad– el protagonista redirige su carrera profesional hasta llegar a sentirse orgulloso como vendedor. Lectura muy recomendable para afrontar los difíciles retos comerciales de hoy.

Juan Perán, presidente y fundador de Grupo Pikolinos

Una historia de superación y cambio, en la que se transmite la pasión y el orgullo del vendedor. Merece la pena detenerse en estas 140 claves, no sólo para ser un vendedor excelente sino para nuestro propio crecimiento personal.

Gema Aznar, directora general de Mary Kay España

Vender me parece una de las profesiones más bonitas del mundo y al mismo tiempo de las más complicadas. Los vendedores necesitamos formarnos continuamente y este libro, sin duda, nos ayuda muchísimo con su estilo tan ameno y con tantas ideas y reflexiones que son de una utilidad extraordinaria. Me ha encantado también porque ¡ayuda a prestigiar una profesión maravillosa!

Victor Küppers, conferenciante

