Y ahora ¿vendemos o qué?, el libro perfecto para convertirte en un comercial de éxito

Jesús Huertas Duque es el autor de esta obra publicada recientemente por Editorial Círculo Rojo con la que pretende mejorar las cualidades de los vendedores

CÍRCULO ROJO.- Vender implica convencer, atraer, captar y llegar a uno o miles de ciudadanos con un producto. Una tarea verdaderamente difícil. Hay marcas que han conseguido ser todo un referente en el mundo comercial y publicitario. Franquicias que han logrado instalar su seña de identidad en miles de rincones del planeta. Un trabajo que no se alcanza sin la labor del equipo comercial, integrado por vendedores que han provocado que sus empresas realicen facturaciones realmente increíbles. Precisamente, si es el mundo en el que te mueves, el comercial, si lo que buscas es ser un vendedor brillante, destacable, pero no sabes cómo hacerlo o, simplemente, necesitas una ayuda, *Y ahora, ¿vendemos o qué?* es la obra que necesitas y que no puede faltar. Este libro escrito por Jesús Huertas Duque y publicado por Editorial Círculo Rojo será todo un referente en el mundo comercial.

Desde hace seis años, su autor ha compartido a través de su blog http://huertasconsulting.com/blog ideas sobre ventas, liderazgo, motivación, felicidad, coaching, trabajo en equipo… Una experiencia con sus seguidores que le ha permitido elaborar esta obra tan útil e indispensable. Es un libro que pretende ser una ayuda al vendedor, escrito con un lenguaje directo, sencillo, práctico y divertido. Su autor ha formado a miles de vendedores y ha disfrutado de vivencias y anécdotas sorprendentes con las que cualquier comercial se puede sentir reflejado. Jesús Huertas consigue con *Y ahora, ¿vendemos o qué?* que el lector tenga la sensación de estar en una proceso de *coaching* junto a él, ofreciéndole la opción de leerlo en el orden que se ofrece o, directamente, abordando las sesiones como prefiera. De hecho, el libro está escrito en formato de 12 sesiones de *coaching* con las que podrá desarrollar cuadernos prácticos después de cada una de ellas.

Es el manual que todo vendedor hubiese querido tener en sus inicios. Para su autor, este libro está dirigido “a cualquier persona que sienta que puede mejorar sus habilidades comerciales, tanto si trabaja como vendedor de ‘puerta fría’ como si trabaja en un establecimiento comercial. También va dirigido a aquellos gerentes, directores generales o dueños de empresas que sientan que quieren vender más”, asegura Huertas Duque. Añade, además, que “el lector se va a encontrar con un libro repleto de anécdotas, tanto propias como de mis alumnos y *coaches”.* Vender más y mejor está en tus manos con esta obra que se convertirá en tu principal referente y tu manual perfecto.

DATOS DEL AUTOR

Jesús Huertas Duque

(Segovia, 1973) es Licenciado en Psicología, Master en Dirección de Recursos Humanos y Coach. Pero, ante todo, es vendedor. Posee una experiencia de más de 25 años vendiendo, tanto en el sector de la distribución como en sectores de venta telefónica o en puerta fría. Desde el año 2009 se dedica a la consultoría de empresas y es Socio-Director de Huertas Consulting (www.huertasconsulting.com). Jesús ha formado a más de 10.000 vendedores de diversos sectores empresariales y colabora como asesor en pymes y grandes empresas.