

Soria, 12 de noviembre de 2015

## NOTA DE PRENSA

### La Asociación de Jóvenes Empresarios de Soria organiza una Jornada para mejorar la fuerza de ventas en la empresa

- La jornada contará como ponente de excepción con Jesús Huertas Duque, autor del libro "Y ahora, ¿vendemos o qué?" cuyo objetivo es mejorar las cualidades de los vendedores.

La Asociación de Jóvenes Empresarios y Emprendedores de Soria (AJE Soria) bajo el título "Y ahora, ¿vendemos o qué?" ha organizado una Jornada formativa, que tendrá lugar el martes 17 de noviembre a las 10.00 horas en el Salón de Actos de FOES.

La Jornada que está previsto dure aproximadamente una hora y cuarto, tendrá un enfoque totalmente práctico y será impartida por Jesús Huertas Duque, Socio Director de Huertas Consulting y autor del libro, que lleva por título el mismo de la Jornada, "Y ahora, vendemos o qué?".

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. A través de esta Jornada en la que se abordarán las claves recogidas en el libro escrito por Jesús Huertas, se explicarán las pautas a seguir para mejorar las cualidades de los vendedores.

La Jornada como la propia publicación está dirigida 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.

Jesús Huertas Duque, 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](http://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.

Desde hace seis años, Huertas ha compartido a través de su blog <http://huertasconsulting.com/blog> ideas sobre ventas, liderazgo, motivación, felicidad, coaching, trabajo en equipo, etc... una experiencia con sus seguidores que le ha permitido elaborar el libro mencionado con anterioridad, y dar a conocer su contenido a través de las jornadas en las que participa y que pretenden en definitiva ayudar al vendedor en su tarea comercial.

Aunque esta acción está abierta a todos los jóvenes empresarios y emprendedores de la provincia, tanto socios de AJE Soria como no socios, ya que a través de las iniciativas que la Asociación pone en marcha se pretende también dar a conocer a todos la Asociación y sus actividades, hay que tener en cuenta que el aforo es limitado y por ello, es imprescindible confirmar asistencia para participar, teniendo prioridad los socios de AJE Soria.

Recordar por último que pueden formar parte de AJE Soria, jóvenes menores de 41 años que sean empresarios o estén integrados en una empresa familiar y también a través de la figura del asociado junior, emprendedores y potenciales empresarios con un proyecto de empresa.

\*\*\*\*\*