

El 10% que más gana:

Hábitos de éxito de los vendedores top y elite.

Alice Wheaton

Durante dos décadas de observación, investigación y experiencia con infinidad de grupos de ventas en diversas partes del mundo, Alice Wheaton convirtió en la razón de su vida averiguar cuáles son esas cualidades, acciones y estructuras que diferencian a los profesionales de las ventas que a pesar de su esfuerzo no logran cumplir sus metas, de los vendedores de óptimo rendimiento o “cazadores de oportunidades al acecho de cerrar nuevos negocios”, como ella los llama.

La autora describe en *El 10% que más gana: Hábitos de éxito de los vendedores top y elite* 50 hábitos puntuales que solo el 10% del personal que integra la fuerza de ventas de una organización practica de manera disciplinada y constante y por lo tanto logra resultados incomparables.

El propósito de estos breves capítulos es compartir con sus lectores conceptos clave que ella ha ido descubriendo a partir de años de investigación, análisis y pruebas. Enfócate en dominar uno por semana y elevarás consistentemente tus resultados.

Y por favor, ¡no te limites solo a leer este libro! El hecho de leerlo no te conducirá a ser un maestro en las ventas. Tan solo aumentarás la cantidad de conocimientos teóricos que no estás aplicando y que ensanchan la brecha entre lo que sabes y lo que en realidad pones en práctica. Recuerda que el dominio de cualquier área requiere la aplicación, la práctica y la voluntad de hacer las cosas aunque al principio estén mal hechas y por el camino vuelvas a hacerlas una y otra vez hasta que logres los resultados deseados.

En esta obra el lector aprenderá:

- Aprender los 50 Hábitos de éxito de los vendedores top y elite.
- Como lograr ser un maestro en las ventas a través de la práctica.
- Qué estrategias funcionan para lograr ser un vendedor de óptimo rendimiento y lograr cumplir tus metas
- Cómo lidiar con diversas situaciones como pueden ser el miedo , el rechazo, resentimiento y desarrollar habilidades para tratar con personas difíciles.
- De qué manera diagnosticar si es adecuado seguir la batalla o alejarse de ella.



Alice Wheaton es especialista en el campo de cambios empresariales de primera línea en Norteamérica. Cuenta con más de dos décadas de experiencia ayudando líderes a crear fuerzas de venta altamente exitosas. Con su propia empresa se ha destacado como conferencista, consultora de negocios, entrenadora de ventas y autora galardonada en Estados Unidos, Canadá, Centroamérica y Asia. Wheaton posee una Maestría en Desarrollo Curricular e Instrucción y ha desarrollado y administrado programas de ventas para miles de compañías.



ISBN 13: 9781607384144

ISBN10: 1607384140

Formato: Rústica

Tamaño: 8.5 x 5.25 x 0.6

264 páginas

Este libro está enfocado en los siguientes temas:

- Negocios
- Ventas
- Rechazo
- Comunicación

 **TALLER DEL
ÉXITO**
EDITORIAL