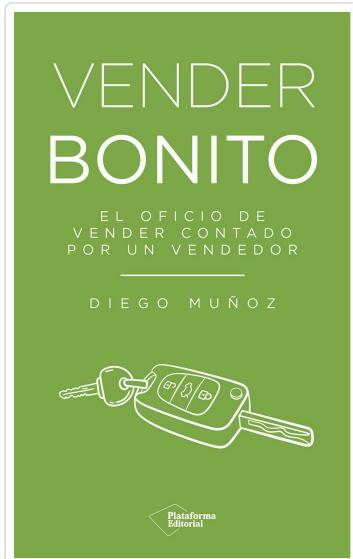


VENDER BONITO. EL OFICIO DE VENDER CONTADO POR UN VENDEDOR



MUÑOZ, DIEGO

SINOPSIS

La idea de este libro nace de dos necesidades fundamentales. La primera, contribuir a que la figura del vendedor recupere el prestigio que tuvo no hace tanto tiempo. La segunda, más personal, responde al deseo de haber contado con una guía como esta cuando, con 21 años, comenzó a trabajar como vendedor junior en un concesionario de coches. Con Vender bonito, Diego Muñoz propone volver a la esencia de lo que significa realmente vender: ganarse la vida honradamente, relacionarse con calidad con los clientes y ayudarles en su proceso de decisión de compra.

En pleno 2025, el mercado, los modelos de adquisición, los productos financieros, la tecnología, la economía, la omnicanalidad y, más recientemente, la inteligencia artificial, son factores que transforman de forma constante cada venta. Sin embargo, sigue siendo imposible vender sin una relación humana auténtica: vender no es solo ofrecer precios, sino generar confianza y vínculos reales.



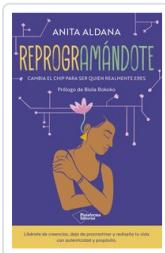
Editorial	PLATAFORMA EDITORIAL
Materia	EMPRESA Y GESTIÓN
Colección	PLATAFORMA
EAN	9791387813833
Status	Disponible
Páginas	216
Tamaño	220x140x13 mm.
Peso	300
Precio (Imp. inc.)	20,00€
Fecha de lanzamiento	15/02/2026

A lo largo de este libro, Diego habla con claridad, experiencia y empatía sobre lo que realmente implica vender. Porque no se trata de que el cliente te compre, sino de cómo tú te relacionas. De tu capacidad para conectar, demostrar y cerrar sin artificios dependerá tu éxito profesional... y tu capacidad para seguir siendo insustituible....

Títulos relacionados



EDUCAR CON DISCIPLINA POSITIVA. AMOR, LÍMITES Y RESILIENCIA
CASTAÑO, FRANCISCO



REPROGRAMANDOTE.
CAMBIA EL CHIP PARA SER QUIEN REALMENTE ERES
ALDANA, ANITA



EDAD NO IMPORTA, LA ROMERO, DRA. CARMEN



RESISTIR SAQUE, SALOME