



## “Lo que NO te cuentan los libros de ventas”

Publicado el 19 de Octubre , 2013 por Beatriz Beltrán (autor)

Logueate (y participa!)

### Sobre el autor



Beatriz Beltrán

### Mas noticias de esta seccion

- » Foro RedEmprendia: Lean Startup, o cómo "aprender rápido a construir productos que los clientes sí quieren"
- » DHL y BVL lanzan una Academia Logística de Automoción
- » La comunidad educativa del Colegio del Salvador, V Premio Nacional de Educación para el Desarrollo

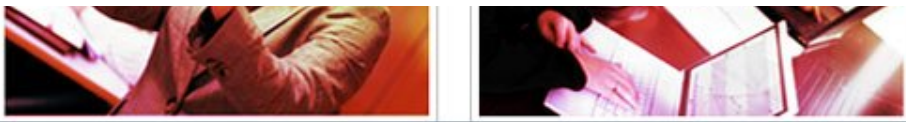
Mónica Mendoza  
CONSULTORÍA Y FORMACIÓN EN VENTAS

MÓNICA MENDOZA SERVICIOS CONFERENCIAS PRENSA Y MEDIOS CLIENTES

Mónica Mendoza

Servicios

- » ¿Tengo que pagar derechos de autor?
- » Un estudio confirma que seguir un máster facilita el acceso al mercado laboral



Hay muchas cosas que los manuales de ventas no explican y son necesarias para poder adentrarse en la “jungla comercial” con garantías. No basta con conocer las típicas técnicas de ventas. De hecho, cualquier comercial con un mínimo de experiencia, las sabe. Sin embargo, ¿por qué unos venden y otros no? La psicóloga y experta en ventas Mónica Mendoza, explica de un modo sencillo y útil los secretos para vender que no se suelen contar.

Las tradicionales técnicas comerciales, de todos son sabidas. Sin embargo, la actual saturación del mercado y la competencia hacen imprescindible dar un paso más para poder atraer la atención de los potenciales compradores. “Lo que NO te cuentan los libros de ventas: 20 verdades que necesitas conocer urgentemente para vender más” de [Mónica Mendoza](#), parte de esta premisa y explica de un modo útil cuáles son los secretos que hacen que un comercial venda y otro no.

“[Lo que NO te cuentan en los libros de ventas](#)” trata todo aquello que no cuentan los manuales de comercialización al uso, desde cómo resolver situaciones peliagudas hasta cómo vender humo, pasando por las jornadas interminables de las operadoras de telemarketing. Gracias a su experiencia tanto como comercial de calle como del estudio de la psicología del comprador, la psicóloga y experta en ventas Mónica Mendoza ha adquirido una serie de conocimientos que ahora plasma en estas páginas. De esta manera, la autora pone a disposición del lector una serie de secretos y lecciones que harán que vender parezca mucho más sencillo y motivador. La forma de mirar, lo que hacemos sentir a los demás en una visita comercial, o la capacidad de convencer y generar autoridad en los dos primeros minutos de interacción son algunos de los ejemplos prácticos que se encuentran en estas páginas, junto con una historia personal de superación de la propia autora que no dejara indiferente.

### **Ficha técnica del libro**

**Título:** “Lo que NO te cuentan en los libros de ventas” 20 verdades que necesitas conocer urgentemente para vender más

**Autor:** Mónica Mendoza

**Edita:** Planeta de libros, Alienta Editorial

**Páginas:** 172

**Precio:** 14,95€ (versión papel) 9,99€ (eBook)

**Web del libro:** <http://www.planetadelibros.com/lo-que-no-te-cuentan-en-los-libros-de-ventas-libro-67316.html>

### **Acerca del autor: Mónica Mendoza**

Mónica Mendoza es una de las conferenciantes más solicitadas en España en temas relacionados con nuevas formas de estimular y mejorar las ventas. Es licenciada en Psicología por la Universidad Autónoma de Barcelona (UAB), máster en Dirección Comercial y Programa de Crecimiento de Empresas por el IESE.

Ha ocupado puestos de responsabilidad comercial en diferentes empresas, y actualmente es propietaria y gerente de la consultoría de Marketing y Ventas Energivity Consulting S.L., profesora de Marketing de la Universidad Autónoma de Barcelona, de EAE Business School, ESADE Alumni y UOC (Universitat Oberta de Catalunya), además de miembro del Consejo Asesor de AEFOL (Asociación Española de Formación On-line), asesora de ventas de la patronal Cecot y del Colegio de Agentes Comerciales de Barcelona.

Imparte consultoría y formación en ventas en empresas tales como Renault, Fagor, Cruz Roja, Vodafone, General Electric, KTM, Ono, Cisco Technologies, Grupo Logista, y BBVA, entre muchas otras.

[www.monicamendoza.com](http://www.monicamendoza.com)



En tiempos de crisis, los experimentos  
con gaseosa...



y los eventos exitosos  
con [OrganizacionIntegral.com](http://OrganizacionIntegral.com)



Sign Up to see what your friends like.

---

## 0 Respuesta(s) a “Lo que NO te cuentan los libros de ventas”

---

Tienes que estar registrado para poder comentar los artículos y enviar mensajes al equipo editorial. Por favor logueate o crea una cuenta de usuario gratuita.

---

[COYUNTURA](#)

[SECTORES](#)

[EMPRESARISMO](#)

[FORMACIÓN](#)

[NEGOCIOS A LA VISTA](#)

[FINANCIACIÓN](#)

[INNOVACIÓN](#)

[TECNOLOGÍAS](#)

[INTERNACIONALIZACIÓN](#)

[EVENTOS](#)

[RESPONSABILIDAD SOCIAL](#)

[LIFESTYLE](#)

[COMMUNITY](#)

---

[Archivos](#)

---

Powered by Newscoop. Designed by Sourcefabric. Last update: Octubre 13, 2013