

[Free download] Vendiendo se entiende la gente (Otras publicaciones/Business Management) (Spanish Edition)

## Vendiendo se entiende la gente (Otras publicaciones/Business Management) (Spanish Edition)

*Joseacute; Luis Martiacute;nez*  
DOC | \*audiobook | ebooks | Download PDF | ePub



DOWNLOAD 

 READ ONLINE

#2967889 in eBooks 2012-11-20 2012-11-20 File Name: B00A8FZ8XG | File size: 42.Mb

**Joseacute; Luis Martiacute;nez : Vendiendo se entiende la gente (Otras publicaciones/Business Management) (Spanish Edition)** before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Vendiendo se entiende la gente (Otras publicaciones/Business Management) (Spanish Edition):

Idquo;La actividad comercial ha estado y estaacute; siempre presente en cualquier faceta de nuestra vida. Todos somos vendedoresrdquo;. Joseacute; Luis Martiacute;nez El meacute;todo NEGOCIO es el resultado de miles de experiencias

de vendedores y del análisis de múltiples pedagogías comerciales aplicadas y contrastadas por el autor a lo largo su carrera profesional. Está orientado a ofrecer al profesional de la venta y la comunicación herramientas que le ayuden a conseguir mejorar sus resultados. Pero esta obra pretende abarcar un público más amplio: «desearía que este método no estuviera limitado solo a los vendedores, sino que se extendiera a todas aquellas personas que esperan compartir persuasivamente sus ideas y sus opiniones. A todos los que anhelan comunicar. No hay buenos ni malos vendedores, solo hay vendedores que comunican y otros que no comunican».

Jose Luis Martínez nació en Zaragoza en 1935. Cursó estudios de Derecho en las universidades de Madrid y Barcelona. En su juventud compaginó sus estudios con una intensa actividad deportiva como jugador internacional de baloncesto del FC Barcelona y Real Madrid. Ha incorporado su experiencia como deportista a su metodología profesional en el ámbito del liderazgo, espíritu de equipo, motivación y entusiasmo. El encuentro con la filosofía motivacional Dale Carnegie le resultó revelador y unida a sus conocimientos técnicos y prácticos influyó en la experimentación del Método NEGOCIO y del estilo de formación que impartiría en sus cursos. Con una experiencia de más de cuarenta años en el sector, ha sido asesor de múltiples empresas nacionales y multinacionales en las que ha formado equipos de vendedores y equipos directivos con su propio método y con gran éxito. Entre ellas, American Express, Artiach, Antonio Puig, Bayer, Danone, Panrico, Ermenegildo Zegna, Massimo Dutti, Home English. Moulinex, etcétera.