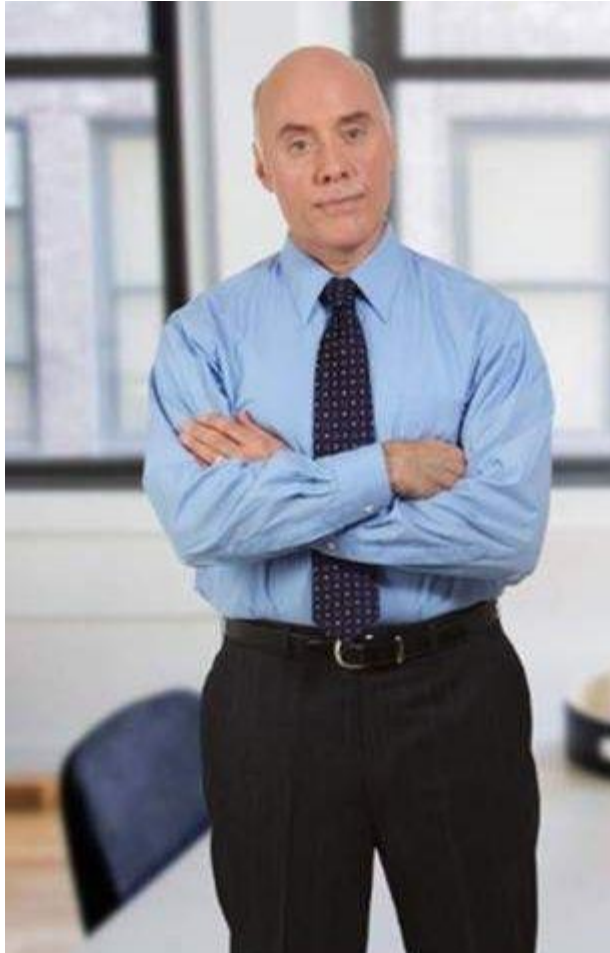


Los personajes de la historia



Son una familia algo peculiar : El padre y sus tres hijos se dedican a labores de venta en distintas empresas. Les gusta su oficio y disfrutan compartiendo anécdotas y experiencias. Este verano han decidido hacerlo en serio: quieren seleccionar lo mejor de la experiencia de cada uno y ponerlo a disposición de otros profesionales como tú.



Julián

El padre, que tiene ahora 65 años y sigue en activo, pertenece a una raza especial: trabaja a comisión para varias empresas y hace (hacía) unos 35.000 kms/año visitando clientes.

Él es quien ha lanzado la idea de validar e incorporar las mejores prácticas en cada uno de los temas cruciales en Ventas.

Como “gato viejo”, se ha ocupado de hacerte listas de ventas perdidas para que no caigas en la misma trampa.

En el tema 3, vais a encontrar sus aportaciones para concertar entrevistas. Y en el tema 4 añade profundidad en la exposición de “razones y emociones”.



Ramón

El hijo mayor.

A sus 45 años, es uno de los socios de una correduría de seguros.

El hecho de que venda un producto inmaterial le ha llevado a analizar bien las tres dimensiones del producto.

El es quien ha diseñado algunos de los ejercicios que encontrarás en los temas 2 y 3.



Adriana

La hija.

Fue a USA a sus 25 años para hacer un Master en Marketing y se quedó allí durante 5 años trabajando en varias consultoras de prestigio.

Sus ideas sobre la tarjeta de visita en audio te ayudarán en la prospección.

Y -influencia de su estancia en USA - ha plasmado en el módulo 10 muchas ideas sobre la venta consultiva.

Además está empeñada en que mejores tu inglés y te ha preparado un ejercicio al final de cada módulo.



Fran

El hijo menor.

Empezó como visitador de farmacias en un laboratorio de prestigio y a sus 29 años ha pasado a ser Area Manager con responsabilidad sobre las ventas a los hospitales de la zona.

Os va a ayudar proponiendo el Caso Renova para analizar la complejidad del cliente y – fruto de sus muchos años como visitador – nos ayudará a no olvidar el tema de Planificación.