

UNDERDOG SELLING

Espinosa Blanco, Roberto



SINOPSIS

Este no es un libro para líderes de mercado. Es un manual para quienes tienen que desafiarles. Vender cuando eres el favorito es como jugar en modo fácil. Tienes marca, reputación, referencias y una ventaja invisible: el comprador ya cree que eres una opción segura. Los underdogs, en cambio, empezamos el juego en modo difícil, ya que competimos contra un enemigo silencioso y letal: el riesgo percibido por el comprador, que duda, tiene miedo a equivocarse y está tentado de elegir la opción aparentemente más segura. Mientras que casi todas las grandes metodologías de ventas se han escrito desde el punto de vista de los favoritos, este libro propone un sistema para underdogs basado en transformar la desventaja en confianza sólida. Aquí no encontrarás atajos milagrosos, sino una serie de mejoras, power-ups, que te ayudarán a luchar contra el favorito. A través de una estructura inspirada en los videojuegos, Roberto Espinosa Blanco propone una guía con herramientas prácticas para reducir el riesgo percibido y ayudarnos a derrotar al Jefe Final y pasarnos el juego. Insert coin. El juego va a empezar....



Editorial	EMPRESA ACTIVA
Materia	[K] ECONOMÍA, FINANZAS, EMPRESA Y GESTIÓN
EAN	9788418308376
Status	Disponible
Encuadernación	Tapa dura
Páginas	288
Tamaño	213x135x0 mm.
Peso	354
Precio (Imp. inc.)	17,50€
Idioma	Español
Fecha de lanzamiento	07/07/2026