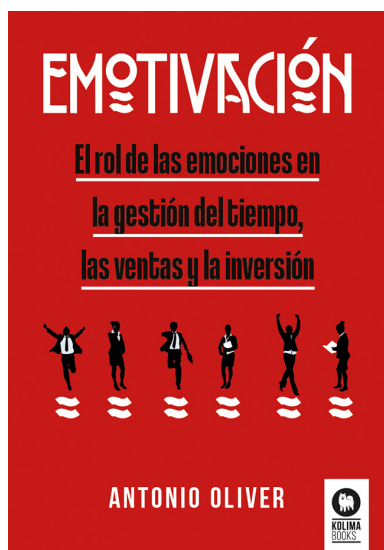


EMOTIVACIÓN

EL ROL DE LAS EMOCIONES EN LA GESTIÓN DEL TIEMPO, LAS VENTAS Y LA INVERSIÓN

Antonio Oliver



“Descubre el poder transformador de las emociones para desbloquear tu máximo potencial en el fascinante mundo de las ventas, la gestión del tiempo y las inversiones”

SINOPSIS

En *Emotivación: el rol de las emociones en la gestión del tiempo, las ventas y la inversión*, Antonio Oliver, un experimentado profesional con décadas de trayectoria en el mundo de las ventas, comparte su sabiduría práctica sobre la esencia de la profesión de vendedor. Este manual va más allá de las tácticas convencionales de venta, explorando el terreno emocional que impulsa a todo gran comercial. Oliver sostiene con convicción que el gran vendedor se forja a sí mismo, y que esta transformación se nutre de una pasión genuina por la profesión.

En estas páginas descubrirás cómo las emociones no solo influyen en la gestión comercial, sino que también desempeñan un papel fundamental en dos aspectos críticos para el éxito del vendedor: la gestión efectiva del tiempo y la toma de decisiones en inversiones. A través de consejos prácticos y accesibles, Oliver te guía en el desarrollo de habilidades emocionales que potenciarán tu desempeño y te llevarán a alcanzar nuevos niveles de éxito en el apasionante mundo de las ventas.

Prepárate para una experiencia transformadora donde la autenticidad, la pasión y el conocimiento se unen para impulsar tu viaje hacia la excelencia en la venta y la gestión eficaz del tiempo y las inversiones.

AUTOR

Antonio Oliver es graduado por la Universidad Jaime I en Ciencias Empresariales. Posteriormente siguió sus estudios en la rama de Psicología, con el Máster en Inteligencia Emocional y Coaching de esta universidad.

En su carrera profesional, lleva cerca de quince años gestionando equipos como responsable del departamento de ventas en una de las mayores multinacionales de nuestro país. A su vez colabora como profesor de posgrado en la misma facultad donde se graduó.

En su dilatada experiencia en ventas ha viajado por los cinco continentes, tanto para formar equipos comerciales como para gestionar procesos de prospección de mercado, venta compleja y venta B2B.

Y ADEMÁS...

- Antonio Oliver comparte estrategias tangibles y efectivas, permitiendo a los lectores mejorar instantáneamente sus ventas y decisiones financieras.
- Este libro guía a los lectores hacia el éxito en ventas y finanzas mediante la transformación emocional y prácticas aplicables.

Tags: Ventas efectivas, gestión emocional, éxito en la venta, inversiones inteligentes, desarrollo personal y profesional, inversiones, gestión del tiempo

COLECCIÓN LIDERAZGO CON VALORES



Materia	Directivos y líderes
ISBN	978-84-19495-92-1
Encuadernación	Tapa rústica con solapas
Nº páginas	236
Tamaño	140 x 220 mm
Código IBIC	KJMB
Código BISAC	BUS058000

PVP: 20 €



© 2023 Editorial Kolima

TÍTULOS RELACIONADOS

