



Gonzalo Osés presenta “Abre puertas - cómo vender a empresas”

Redacción. 1 de marzo de 2016

“El juego ha cambiado, y muchos aún no lo saben... ¿Es posible conseguir una reunión con el CEO de una gran empresa por Twitter? SÍ.”

Si eres emprendedor o tienes un negocio, **Abre Puertas – Cómo vender a empresas** es una obra práctica pensada para ayudarte a vender en este nuevo escenario en el que estamos todos metidos hasta el cuello: una vorágine continua, mitad **digital**, mitad **física**.

Las nuevas tecnologías no sólo han supuesto el acceso a nuevas herramientas, sino que han modificado profundamente la manera de relacionarnos. Sin embargo, detrás de los dispositivos hay personas, y por ello seguimos necesitando la **empatía** y el toque humano. Pocos dominan ese *mix* en el terreno comercial como Gonzalo Osés y tú puedes hacer que esto sea una **ventaja competitiva para ti** leyendo su libro.

Abre Puertas – Cómo vender a empresas es una guía que enseña a ser empático con los responsables de compras. Con este libro se aprende a *licuar* la propuesta de valor y a descubrir desde cómo hacer un Canvas, un Power Point o un email, hasta cómo desenvolverte en Twitter, localizar al decisor de compra, conseguir una reunión para llegar a un acuerdo e implementar un servicio en el canal de una empresa líder de unsector.

Se trata de **conectar personas**, y “Abre puertas - cómo vender a empresas” va de eso. Lo necesitas, ¿verdad?

“Abre Puertas – Cómo vender a empresas” acaba de salir a la venta, y ya se puede adquirir en

Amazon.

Contenido

Entre otras cosas, con **Abre Puertas – cómo vender a empresas**, aprenderás:

- Conseguir acuerdos con responsables de compras e inversores.
- Alinear tu propuesta de valor con lo que quiere tu cliente.
- Crear un argumentario de ventas ganador.
- Localizar eficazmente decisores de compra y construir una relación con ellos.
- Realizar presentaciones eficaces y dominar el networking.
- Conseguir reuniones con una sola llamada.
- Definir una estrategia y dominar distintas técnicas para mejorar tus ventas.

Para saber más, puedes visitar la web del libro: comovenderaempresas.es

El autor



Gonzalo Osés es un consultor de referencia en asesoramiento a empresas, mentor de la aceleradora en educación SEK Lab, consultor de estrategia e innovación, y head hunter... pero prefiere definirse simplemente como CONECTOR.

En pocas palabras, esto es lo que hace Gonzalo Osés cada día para ayudar a otros a superar desafíos con ÉXITO:

- Acelera startups.
- Reposiciona pymes.
- Realiza aperturas comerciales para multinacionales.

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas (San Pablo CEU), diplomado en Diseño Industrial (Instituto Europeo di Design) y máster en Comunicación Aplicada (Instituto HUNE).

Más información sobre la obra

Abre Puertas – Cómo vender a empresas

comovenderaempresas.es

ISBN: 978-84-608-6042-6

Depósito legal: M-5524-2016

Primera edición: marzo de 2016

Datos de contacto: gonzalo@go4network.es

Twitter

[Twitter Abre Puertas – Cómo vender a empresas](#)

[Twitter Gonzalo Osés](#)

Facebook

[Facebook Abre Puertas – Cómo vender a empresas](#)

Gonzalo Osés



ABRE PUERTAS