



ISBN: 978-84-939968-1-9



9 788493 996819

Colección: Sinergia, 4  
Páginas: 244  
Formato: 16 x 24 cm  
Encuadernación: rústica cosida  
PVP: 19 €  
Precio sin iva: 18,27 €

**David González-Guillem** es máster en Dirección de Marketing por ESADE y ha desempeñado cargos de responsabilidad en las áreas de Marketing, Ventas y Comunicación en los sectores industrial, consumo y servicios en empresas multinacionales e instituciones públicas. Es profesor de varias escuelas de negocios y consultor de empresas, así como autor del libro **Es simple. Es Marketing** (Viena Ediciones).

**José Mª Antona** es profesor en varias escuelas de negocios, así como consultor de empresas. Actualmente dirige Selling Consult, consultora especializada en soluciones en venta táctica, en optimizar equipos comerciales de empresas clientes y en crear redes alternativas de venta (equipos de venta de alquiler). Asimismo, la consultora también realiza estudios de *benchmarking* sobre precios, productos y servicios.

## NO PIERDA EL TIEMPO VENDIENDO

**¡y menos en tiempos de crisis!**

DAVID GONZÁLEZ-GUILLEM  
JOSÉ Mª ANTONA CERVERA

**222 estrategias  
para vender más y mejor**

Muy duro. Dificilísimo. Y muy, pero que muy cansado.

Podríamos seguir así, quejándonos de lo mal que está todo, o hacer algo **realmente útil y positivo** para incrementar nuestras ventas, para conseguir nuestros objetivos, para mejorar nuestros resultados.

**David González-Guillem** y **José Mª Antona**, con una amplia experiencia en dirección de Marketing, Comercial y Ventas, te ofrecen, con un lenguaje clarísimo, **222 estrategias para vender más y mejor**, y para dar a tu equipo de ventas un impulso creativo que mejorará los resultados de forma inmediata.

**Es cierto: en tiempos de crisis no hay milagros,  
pero sí hay soluciones.**

**Y probablemente las más útiles  
están en este libro.**