

El cambio en la manera de vender: de gastar suelas a gastar megas

Andoni Rodríguez de Galarza presenta Claves esenciales del éxito comercial B2B en tiempos digitales. '¿Gastas suelas o megas?': un libro práctico, basado en la experiencia de más de veinte años del autor y centrado en hacer comprender al lector las claves esenciales del éxito comercial B2B en esta nueva era de los negocios

El mercado ha cambiado más en los últimos cinco años que en los cincuenta anteriores. Ha cambiado todo: la manera de interactuar con el mercado, la forma de vender, de comprar y de negociar, la mentalidad del consumidor, la forma de aproximarse y comunicarse con los clientes, etc. En concreto, se han producido tres grandes cambios a los cuales todo comercial profesional y organización debe adaptarse en el menor tiempo posible. De la venta por precio se ha pasado a la venta por valor; de lo analógico se ha pasado a lo digital y de trabajar por dinero se ha pasado a trabajar con y por pasión.

Con el fin de ayudar a los comerciales y jefes de ventas a adaptarse a este nuevo entorno, Andoni Rodríguez de Galarza ofrece en Claves esenciales del éxito comercial B2B en tiempos digitales (Seurat ediciones, 2019) 15 claves que suponen otras tantas herramientas que permitirán al profesional "atrapado" entre el viejo mundo y el nuevo, adaptarse rápidamente y comprender este nuevo paradigma.

Se trata de un libro práctico, basado en la experiencia de más de veinte años del autor y centrado en hacer comprender al lector las claves esenciales del éxito comercial B2B en esta nueva era de los negocios. En palabras del autor, se trata "de que los comerciales dejen de gastar suelas y se adapten a gastar megas".

Andoni Rodríguez de Galarza es especialista en mejorar las ventas y la eficacia comercial de las organizaciones B2B, en la era digital. Andoni ha destinado y destina mucho tiempo a impartir conferencias de alto impacto compartiendo su experiencia de vida con el objetivo de despertar la necesidad a la que se enfrenta todo profesional y organización de afrontar los tres grandes retos; digitalización, crear valor diferencial y trabajar desde la pasión con el único objetivo de ahorrarles pasar por las experiencias negativas que él tuvo que pasar.

Entre las claves que este autor señala en su obra como esenciales para digitalizar la venta B2B se encuentran algunas como la focalización, la identificación de talentos y habilidades o aprender a cubrir necesidades reales.

"Vendas lo que vendas, transfórmalo en algo que cubra necesidades reales. Fusiona el producto y el servicio en una misma cadena de valor. Transforma la suma de valor añadido en valor diferencial para ser único", aconseja Andoni Rodríguez de Galarza, que añade otro consejo: digitalizar a los clientes: "Si tú no los digitalizas, tu competencia lo hará por ti", concluye.

Datos de contacto:

Seurat Ediciones

910327364

Nota de prensa publicada en: [Barcelona](#)

Categorías: [Nacional Marketing Emprendedores E-Commerce](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>