





**EL GALLEGO CORRUPTO,  
UN BUEN COMERCIAL**

**JORGE CRIADO MARTÍNEZ**





©

ISBN:

Editor Bubok Publishing S.L.  
Impreso en España/Printed in Spain.

## Índice

---

Presentación	11
El comercial	19
Tipos de comercial	27
El cliente siempre tiene la razón	37
Distribuidores y fuerzas de venta	47
Cómo colaborar con las fuerzas de venta	57
Logros en equipo	65
Vivir momentos de gloria	71
Competencia	83
Preparación de la visita	89
Los diferentes clientes	99
Grandes o pequeños clientes	109
Necesidades del cliente	119
Cómo ofrecer tus productos	129
Qué no hacer	139
Después de una venta	147
Servicio posventa	161
De cliente a colega	173





La imagen de los comerciales, por lo general, se asocia a esos charlatanes que dedican el día a embaucar gente para venderles sus productos, los necesiten o no. Hay quien piensa que son ese tipo de personas que no saben trabajar de verdad y se ganan la vida gracias a su labia, engañando. Lo que muestra la figura del comercial como un despropósito laboral. Pero no es cierto, pues es una profesión tan honrada y loable como cualquiera, incluso bastante dura. Sobre todo para aquellos que, habiendo estudiado con intención de otro puesto, se ven obligados a desempeñar labores comerciales.

A los que piensan en los comerciales como una lacra les invito a leer este libro, con la esperanza de que modifiquen su distorsionada imagen de nosotros. Y a los que trabajáis de comerciales, sin ser vuestro objetivo, espero que os muestre el camino hacia disfrutar de una amena profesión.

Yo no estudié con la intención de llegar a ser comercial, pero llevo muchos años vendiendo, visitando clientes, realizando ofertas, defendiéndolas y consiguiendo pedidos, lo que me ha proporcionado una amplia experiencia en el mundo de las ventas. He tenido buenos y malos clientes, ventas fáciles, imposibles, arriesgadas, divertidas... de todo tipo; he compartido muchas vivencias y fantásticas experiencias con compañeros, técnicos, distribuidores, etcétera. Sin su ayuda, no habría conseguido todo lo obtenido.

*Me he levantado del sofá, apagado la tele, sacado el gayumbo del culo y echado una gran meada mientras en mi mente se formaba*

*la idea de que los comerciales somos empleados muy importantes y necesarios para una empresa, aunque las dichosas multinacionales nos vean como una cifra y consideren que otra tercera pueda diseñar un guion, a base de billetes, para que ejecutemos las órdenes y vender más, cuando la verdad es que la mayor venta la consigue quien disfruta de su profesión.*

Por eso, tras los muchos años de comercial y por creer que estoy en un buen momento de mi vida, me atrevo con las páginas de este libro, a contar estas vivencias siempre con la esperanza de que mis ideas y aventuras puedan ayudar a quien las lea... o por lo menos para que le diviertan.

## Gracias por visitar este Libro Electrónico

Puedes leer la versión completa de este libro electrónico en diferentes formatos:

- HTML(Gratis / Disponible a todos los usuarios)
- PDF / TXT(Disponible a miembros V.I.P. Los miembros con una membresía básica pueden acceder hasta 5 libros electrónicos en formato PDF/TXT durante el mes.)
- Epub y Mobipocket (Exclusivos para miembros V.I.P.)

Para descargar este libro completo, tan solo seleccione el formato deseado, abajo:

