



Tino, Mossu

Tino Mossu es empresario, autor y especialista en ventas. Es fundador de U del Closer, donde ha formado a más de 15.000 personas en Latinoamérica y desarrollado una metodología propia para dominar el arte de vender, negociar y resolver objeciones.

Se ha consolidado como referente en ventas de alto valor, negociación, resolución de objeciones y formación de equipos comerciales. Ha aplicado sus métodos tanto en sus propias empresas como en la formación de miles de vendedores.

riverside
agency

El arte de vender

Autor: Tino, Mossu

Ediciones Lea

ISBN: 978-987-718-981-0 / Rústica c/solapas / 128pp | 150 x 230 cm

Precio: \$ 28.000,00

¿Por qué algunos vendedores cierran una venta tras otra mientras otros, con el mismo producto, el mismo mercado y las mismas oportunidades, apenas sobreviven? La respuesta no está en el talento. Está en el método. Durante años nos hicieron creer que vender era un don reservado para personas carismáticas, extrovertidas o con un poder de persuasión extraordinario. Pero la realidad es otra: las ventas son un proceso. Y, como cualquier proceso, puede aprenderse, perfeccionarse y repetirse. En *El arte de vender*, Tino Mossu comparte el sistema que desarrolló y refinó a través de miles de conversaciones comerciales, un método práctico que le permitió convertir el cierre de ventas en una habilidad consistente y predecible. No encontrarás teoría innecesaria ni conceptos abstractos. Cada capítulo está diseñado para ayudarte a entender cómo piensa un cliente, cómo conducir una conversación comercial y cómo generar confianza, manejar objeciones y cerrar con seguridad. Aprenderás a dominar las cinco etapas fundamentales de toda venta: desde la primera impresión hasta el momento decisivo en el que el cliente dice "sí". Descubrirás cómo hacer las preguntas correctas, presentar tu propuesta con impacto, evitar los errores que hacen fracasar la mayoría de las ventas y transformar cada conversación en una oportunidad real de negocio. Este libro es un manual para desarrollar una habilidad que puede acompañarte durante toda la vida profesional. Una habilidad que no depende de la economía, del mercado ni de la suerte, sino de tu capacidad para ejecutar un proceso de manera consistente. Porque cuando entiendes cómo se construye una venta, dejás de improvisar. Dejás de perseguir clientes. Dejás de depender del azar. Y empezás a cerrar con intención, estrategia y resultados. La venta no es talento. Es estructura. Y la estructura se aprende.

En *El arte de vender*, Tino Mossu comparte el sistema que desarrolló y refinó a través de miles de conversaciones comerciales, un método práctico que le permitió convertir el cierre de ventas en una habilidad consistente y predecible. No encontrarás teoría innecesaria ni conceptos abstractos. Cada

capítulo está diseñado para ayudarte a entender cómo piensa un cliente, cómo conducir una conversación comercial y cómo generar confianza, manejar objeciones y cerrar con seguridad.