

Jeffrey Gitomer

# El pequeño libro rojo de las ventas



# EL PEQUEÑO LIBRO ROJO DE LAS VENTAS



12,5 grandes secretos para  
vender más

**Jeffrey Gitomer**

Traducido por Marta Torent



alienta  
EDITORIAL

The logo for Alienta Editorial features three overlapping circles of varying sizes above the word "alienta" in a lowercase, sans-serif font, with "EDITORIAL" in a smaller, uppercase font below it.

Título original: *The little Red Book of Selling*

Publicado por acuerdo con Folio Literary Management, LLC e International Editors'Co

© Jeffrey Gitomer, 2004

© de la traducción: Marta Torent Lopez de Lamadrid, 2016

© de las ilustraciones: Randy Galsbergen, 2004

© de esta edición: Centro de Libros PAPF, SLU., 2018

Deusto es un sello editorial de Centro de Libros PAPF, SLU.

Av. Diagonal, 662-664

08034 Barcelona

[www.planetadelibros.com](http://www.planetadelibros.com)

ISBN: 978-84-16253-79-1

Depósito legal: B. 21.312-2018

Primera edición: octubre de 2018

Preimpresión: gama sl

Impreso por Egedsa

Impreso en España - *Printed in Spain*

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea éste electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal).

Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra. Puede contactar con CEDRO a través de la web [www.conlicencia.com](http://www.conlicencia.com) o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47.

# SUMARIO

## **Entender las ventas rojas...**

<i>A la gente no le gusta que le vendan, pero le encanta comprar</i> .....	1
<i>«Por qué compran.» Una respuesta que todo vendedor necesita.</i> .....	7
<i>Vender en la zona roja</i> .....	14
<i>¿Cómo usar los principios de este libro para triunfar!...</i>	18
<i>¿Por qué este libro es <b>ROJO</b>?</i> .....	20
<i>¿Qué diferencia hay entre el fracaso y el éxito de los vendedores?</i> .....	22
<i>¿Qué es lo que más miedo te da? ¿Hablar, el rechazo o fracasar?.</i> .....	28

## **Los 12,5 principios de la excelencia en ventas:**

<b>1. Date una patada en el trasero</b> .....	34
<b>2. Prepárate para ganar o ganará el que esté preparado</b> .....	48
<b>3. La marca personal SON ventas: Lo importante no es a quién conoces, sino quién te conoce</b> .....	56
<b>4. Todo se basa en el valor, todo se basa en la relación, no todo se basa en el precio</b> .....	66
<b>5. NO es trabajo, es <b>NET</b>working</b> .....	84
<b>6. Si no consigues plantarte ante el que de verdad manda, pinchas</b> .....	98

<b>7.</b>	<b>Méteme en el bolsillo y lograrás persuadirme</b> .....	113
<b>8.</b>	<b>Si consigues hacerles reír, ¡lograrás que te compren!</b> .....	127
<b>9.</b>	<b>Usa la CREATIVIDAD para desmarcarte y dominar</b> .....	139
<b>10.</b>	<b>Reduce su riesgo y convertirás la venta en compra</b> .....	155
<b>11.</b>	<b>Cuando dices algo sobre ti estás alardeando. Cuando lo dice otra persona es una prueba</b> .....	167
<b>12.</b>	<b>¡Antenas en alto!</b> .....	178
<b>12,5.</b>	<b>Renuncia a tu cargo de director general del universo</b> .....	186

# ***Unas cuantas fórmulas **rojas** más para que puedas triunfar...***

## ***Estrategias finales para ayudarte a ganar desde el principio***

- ☆☆ El pequeño vendedor que sí pudo. . . . . 194
- ☆☆ Las dos palabras más importantes en ventas. . . . . 201
- ☆☆ Los 12,5 principios del aprendizaje perpetuo. . . . . 207
- ☆☆ Aplica la norma de «cuanto **más, más**» 209
- ☆☆ ¿Qué hace falta para ser el número uno y quedarse ahí?. . . . . 210
- ☆☆ Este libro no tiene final... . . . . . 214

## **Vender en la zona roja**

**No soy sólo un experto en ventas.** Soy un vendedor que ha ganado millones de dólares vendiendo y ha seguido siendo un estudioso de las ventas. Y, además, ¿quién quiere ser sólo UN experto pudiendo ser EL experto?

En **El pequeño libro rojo de las ventas**, tendrás la oportunidad de entender por qué se generan las ventas y, dominando los elementos que te daré, las generarás por ti mismo; para siempre. La diferencia entre el éxito y la mediocridad está en la **filosofía**. La mayoría de los vendedores piensan en el fin de mes, pero tienes que empezar a pensar en el *fin de los tiempos*. Así es como pienso yo.

Si piensas en el fin de los tiempos, cada vez que estés en una situación de venta será siempre a largo plazo, fruto de una relación y orientada a las recomendaciones de boca en boca. Y no tiene nada que ver con la manipulación comercial o demás tácticas sórdidas; eso ha dado mala reputación a los verdaderos vendedores.

*El pequeño libro rojo de las ventas* también podría haberse titulado *El pequeño libro rojo de las compras*. En ventas, la diferencia sutil entre el éxito y el fracaso es la diferencia entre intentar vender lo que tienes y crear la atmósfera en la que el cliente potencial te compre lo que tienes. «A la gente no le gusta que le vendan, pero le encanta comprar» para mí es más que una marca registrada: es mi mantra. Y a lo largo de este libro tienes que empezar a adoptar una fi-

losofía que te lleve a una meta más elevada, fundada en valores y beneficiosa.

Sí, lo sé. Parezco un profesor de universidad. Lo que digo suena incluso poco realista a simple vista. Pero ten en cuenta que crecí en Nueva Jersey, fui a la universidad en Filadelfia, tuve empresas en el área metropolitana de Filadelfia y he vendido ropa en Manhattan durante cinco años —con éxito— sin un solo soborno (aunque TODOS esperaban uno o lo pedían).

En todas mis batallas comerciales, tanto en las victoriosas como en las derrotas más absolutas, he aprendido millones de dólares en lecciones que tú recibirás en este libro rojo por unos 12,95 euros.

En lugar de pensar  
en *fin de mes*,  
empieza a pensar  
en el *fin de los tiempos*.





He aquí cómo asimilar  
la información dorada que contiene  
*El pequeño libro rojo de las ventas*  
y trasladarla a tu éxito de comercial.

Te daré el oro  
en **trozos**.

Podrás **digerir las pepitas**  
en todo lugar y momento.

Podrás **ponerlas en práctica**  
nada más  
aprenderlas.

Asimismo, habrá productos auxiliares de sobra para contribuir a fomentar tu comprensión de las ventas y de por qué compra la gente. Puedes comprar, además, CD, tarjetas mnemotécnicas, vídeos en *streaming* por internet y muchas cosas más que te ayudarán a entender, implementar y llevar a la práctica las estrategias de venta más persuasivas que conozco.

Si no eres capaz de emplear estas estrategias para aumentar tu éxito, te recomiendo encarecidamente que dejes el sector comercial lo antes posible.

Si las dominas y aplicas una técnica al día en tu vida y en tu vida comercial, al cabo de un año serás un experto. Un experto con una cuenta más generosa en el banco.

**Nota para los lectores:** Este libro contiene un lenguaje empleado por gente real en situaciones de venta reales. No he corregido este libro para ser políticamente correcto (soy un hombre y suelo dirigirme al género masculino) ni he corregido las ventas del mundo real a las que hago frente a diario.

He suprimido una sola cosa: todas las chorradas.

Si algo te resulta ofensivo, deja el sector comercial lo antes posible y acepta un empleo seguro en alguna gran compañía donde puedas pasarte el día quejándote y protestando por lo poco que ganas.

Pero si quieres tener el éxito comercial con el que sueñas y sentirte realizado por haberlo hecho «a tu manera», entonces compra ahora mismo este libro, léelo dos veces, estúdialo, impleméntalo lo más rápido que puedas y consúltalo a diario.

Si quieres tener tu pastel y, además, comértelo, te aseguro que este libro es para ti.



Jeffrey Gitomer

Pasa la página...



***El pequeño libro **ROJO** de las ventas **NO** habla sólo de cómo realizar una venta. ¡Habla de cómo hacer ventas **PARA SIEMPRE!*****

Cómo leer este libro.

**Cómo seguir estos principios.  
¡Cómo usar los principios de  
este libro para triunfar!**

**Este libro es **ROJO**.** Se hará hincapié en unos aspectos esenciales que reconocerás porque son rojos, pero ten en cuenta que todas las palabras son importantes, no sólo las que están en rojo.

**Este libro es para ser **LEÍDO**.** Para sacarle el máximo partido a este libro, lo cierto es que tienes que leer todas y cada una de sus palabras. Me he tomado muchas molestias en eliminar toda la grasa; lo que encontrarás aquí es pura carne roja.

**Este libro es para ser **RELEÍDO**.** Cuando afrontes tus ventas en el mundo real, descubrirás aplicaciones para cada uno de estos principios. El libro es corto para que puedas llevarlo contigo y usar los principios, como corresponde, en cada situación comercial en la que te encuentres. Cuanto más lo lleves, más ventas harás.

**Este libro tiene NOTAS AL MARGEN.** En los márgenes encontrarás todas las «quejas comerciales», a las que nos referimos como quejas rojas, que has lanzado alguna vez. Y puede que hasta algunas que no sabías que existían. La buena noticia es que he contestado a cada una de ellas. Cuando acabes de leer este libro, no habrá que volver a decirte nunca más las palabras «deja de quejarte».

**Busca los BITES ROJOS.** Al término de cada principio hay diversos *bites* (bocados) de información que te ayudarán a entender el principio de tal modo que puedas utilizarlo.

**Ve a por el BIT ROJO.** En mi página web, <[www.gitomer.com](http://www.gitomer.com)>, hay información adicional valiosa. La puse ahí para que tuvieras que hacer algo por ti mismo. En mi sitio web hay más oro rojo. Lo único que tienes que hacer es ir a extraerlo. Es gratis.

**Este libro es sinónimo de DINERO.** Tu dinero. Estudiando estos principios, tus ventas se incrementarán. Siguiendo estos principios, tus ventas empezarán a despegar. Dominando estos principios, tus ventas se dispararán.

Pasa la página...



## ¿Por qué este libro es **ROJO**?

### El **ROJO** es el color de la *pasión*.

La pasión es la piedra angular de la venta.

Sin pasión, no hay ventas.

### El **ROJO** es el color del *amor*.

Si no amas lo que vendes,

dedícate a vender otra cosa.

### El **ROJO** es el color más *vivo*.

Tienes que ser vivo para

transformar la venta en compra.

### El **ROJO** es el color más *visible*.

Tienes que ser visible para tus clientes

con un mensaje de valor, no mera labia.

### Y el **ROJO** es *fuego*.

Si no ardes, perderás

porque alguien más arderá.

Un vendedor debe tener presentes todos estos atributos del **ROJO** como principios fundamentales del éxito. Si no lo amas, si no te apasiona, si no ardes, perderás la venta en favor de alguien apasionado que sí arda. *El pequeño libro rojo de las ventas* es **ROJO** por una razón: no sólo por los principios, no sólo por los *bites* **ROJOS**, no sólo por los *bits*

**ROJOS**, no sólo por las quejas **ROJAS**; sino por el amor por lo que haces. Tu pasión por la excelencia te llevará al dominio de los pequeños principios rojos de la venta.

¿Cuál es la mejor manera de leer este libro? **Despacio**.

¿Cuál es la mejor manera de dominar cada uno de esos principios? **De uno en uno**.

**1.** Lee dos veces cada página. La primera para «captar» la idea. La segunda para entenderla.

**2.** Piensa en cómo usas cada principio o idea. En cómo vives, cómo piensas, cómo actúas, cómo reaccionas y cómo vendes.

**3.** Analiza y lleva a la práctica un principio. Uno de los secretos de alcanzar la excelencia en ventas es aplicar e implementar técnicas y estrategias conforme se van aprendiendo. Leer es inútil a menos que lo pongas en práctica.

**4.** Descuelga el teléfono y pruébalo. Cuanto antes intentes poner en práctica lo que has aprendido, más rápido pasará eso a formar parte de tu propio proceso de dominio.

**4,5.** No te quejes si no te funciona enseguida. Y no me culpes a mí. Estos principios no sólo funcionan, sino que funcionan en el noreste, donde la gente menosprecia a sus jóvenes.

♥ Aquí está el secreto. Sé tu propio San Valentín. Encontrarás este secreto en la ilustración en color nada más abrir el libro. Busca el corazoncito rojo. ¿Lo ves? Al ascender hacia el éxito tienes que poner el corazón en tu trabajo, y tienes que amar lo que haces. A simple vista, no parece un gran secreto, pero te prometo que es la diferencia entre ascender y descender.