Club de Marketing de Navarra

Presentación del libro de Miguel Iribertegui: Vender en serie

El método PELMA (sin serlo) para crear tu modelo definitivo de argumentación de ventas

6 de mayo de 2025, martes

Inscríbete

Fechas:
6 de mayo, martes

Presencial

Horario:
de 18:00 a 19:00 h.

Inscríbete

Escritor

Miguel Iribertegui Iriguibel

- Entrenador de personas vendedoras.
- Consultor de empresas en el área de ventas.
- Profesor en ESIC Business & Marketing School.
- Profesor Asociado de la Universidad Pública de Navarra.
- Senior Manager Program in Digital Business.
- Máster en Dirección y Administración de Empresas.
- Máster en Gestión Comercial y Marketing.
- Licenciado en Filosofía y Letras.
- Más de 10.000 horas de formación empresarial impartidas en diversos sectores.
- Autor del libro “Vender de Cine”.

Un método de éxito y focalizado en la argumentación de la propuesta de valor en la entrevista de ventas

Vender en serie presenta un método de argumentación y cierre de la venta que permite construir una relación duradera con el cliente. Es el método utilizado con éxito por su autor en los últimos años: el método PELMA (sin serlo).

Miguel Iribertegui describe a ritmo de sus series favoritas el método en profundidad, enriqueciendo con ejemplos visuales para que el lector no tenga ninguna duda a la hora de aplicarlo en las relaciones con sus clientes y no clientes.

- P es de profruto, el producto que da fruto;
- E es de escuadrón de apoyo, algo más que un equipo;
- L es de liderator, ponerse en valor a uno mismo, sentirse con fuerza y determinación;
- M es de marcalor, poner en valor a la empresa, es la marca que abrasa, y, por último,
- A de auxilio, algo más que un servicio al cliente, son tiempos para auxiliar y poder crear un vínculo fuerte.

Es importante aplicar el método en función de las necesidades del cliente, siempre se parte de él.

«No puedes forzar una clavija cuadrada en un agujero redondo solo porque prefieres que encaje», Holden Ford, en Mindhunter.

Fechas:
6 de mayo, martes

Número de sesiones:
1

Horario:
de 18:00 a 19:00 h.

Número de horas:
1

Presencial
Club de Marketing de Navarra

INSCRIPCIONES

Actividad gratuita
Entrada gratuita previa inscripción a través de la web

Para más información:
948 290155

Inscríbete