

image not found or type unknown



Ventas salvajes 2

Sandro Meléndez

Fecha de publicación:

07/10/2025

Sello Editorial:

Planeta

Contacto de prensa

Nombre: Gabriela Mogollón

Teléfono: +51 991 867 325

Email:

gjmogollon@eplaneta.com.pe

El libro más esperado de la temporada.

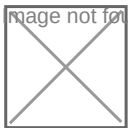
El libro más esperado de la temporada.

Después de dieciséis años como empresario, conferencista y entrenador de miles de equipos comerciales en toda Latinoamérica, observé un patrón limitante en la forma en que comunicamos ideas, presentamos productos, hacemos diagnósticos, generamos confianza o, simplemente, en cómo conectamos con el cliente.

Este patrón se repetía día a día en las gestiones comerciales de cada vendedor que entrenaba. Por ello, llegué a la conclusión de que a un vendedor salvaje le puede faltar ropa, un auto o una buena laptop, pero jamás argumentos planificados y estructurados para diagnosticar, explorar o persuadir en persona, en WhatsApp o en línea.

Activé mis estudios de neuroventas y oratoria, e, investigando a fondo la retórica, asumí el riesgo y creé una palabra que resume el objetivo de este segundo tomo de Ventas salvajes: NEURORATÓRICA, el arte de comunicar y conectar para vender mejor. Y es que vender no es solo tener «buena labia». Es saber cómo activar el cerebro de tu cliente, emocionarlo con tu voz y con tu historia, y llevarlo adonde quieres con argumentos potentes y un *speech* estructurado. Es ser un mago de la palabra.

image not found or type unknown



Sandro Meléndez

Tiene veinte años de experiencia como vendedor. Asimismo, ha sido supervisor, jefe de servicios y gerente comercial en diferentes empresas.

Inició sus estudios profesionales en las áreas de comunicaciones y *marketing*, mientras que, a la par, estudiaba teatro y tenía una banda de *rock*. A pesar de tener muy pocos recursos, siempre encontraba una solución creativa para todo.

En el 2006 fundó Motivarte Perú, una consultora especializada en educación comercial hoy presente en toda Latinoamérica. Gracias a ella, ha desarrollado más de 5000 entrenamientos a equipos comerciales y diseñó una metodología práctica de enseñanza en ventas, basada en una dinámica entre el objetivo, el *feedback* y las preguntas de poder. Además, ha incursionado en la aplicación de herramientas de conexión como la metáfora, el *storyselling*, la comedia y la reflexión, cuya finalidad es mover emociones. Sandro es único en su estilo.

En la actualidad, Motivarte Perú ha logrado posicionarse como la empresa para el desarrollo y fortalecimiento del talento de equipos comerciales con más demanda en Latinoamérica.