

image not found or type unknown



Fecha de publicación:

21/07/2026

Sello Editorial:

Planeta

**Contacto de
prensa**

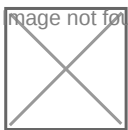
Nombre: Gabriela Mogollón

Teléfono: +51 991 867 325

Email:

gjmogollon@eplaneta.com.pe

image not found or type unknown



De nada a todo

Sandro Meléndez

El método salvaje para pasar de una mentalidad de escasez a una de abundancia.

El método salvaje para pasar de una mentalidad de escasez a una de abundancia.

Si estás empezando en el mundo de las ventas, si tocaste fondo, si te sientes estancado o si tu negocio muestra resultados, pero quieres más, debes saber algo: esa inconformidad no es tu enemigo. Es un motor. Y este libro, su combustible.

Acá encontrarás aprendizajes, experiencias y honestidad salvaje. Pero, sobre todo, herramientas sencillas de poner en práctica para pasar de la NADA al TODO. No importa tu edad ni tu punto de partida. Este libro te dará los recursos, las estrategias y las pautas para organizarte, priorizar y cumplir tus objetivos. No lo postergues: el todo está ahí, esperándote.

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.