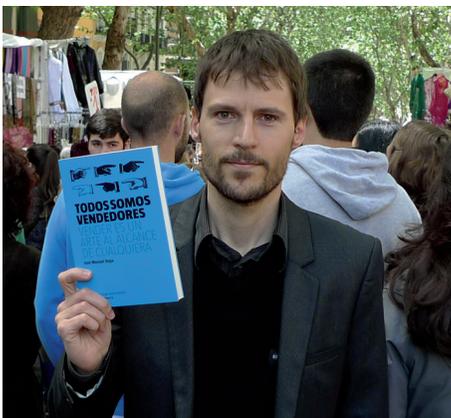


Lo mejor es dejar que él mismo se defina o 'venda':

"Socio de *El Equipo E*, ingeniero, estratega digital, emprendedor, creativo, escritor, conferenciante, amante del café y la conversación, papá con 'L', ex-rockstar..."

Este vallisoletano afincado en Madrid nos presenta un libro en el que encontraremos todas las claves para explotar nuestra faceta de comerciantes:

'Todos somos vendedores'.



## “Vender es un ejercicio de creatividad”

José Manuel Vega, escritor

**Bárbara Sarrionandia**

### **D**e dónde surgió la idea de escribir 'Todos somos vendedores'?

Pues un poquito de casualidad. Yo llevo dedicándome muchos años a la venta en general, primero de proyectos de tecnología y luego por la creación de mi propia empresa, donde digamos que el camino del emprendedor también es básicamente el de un vendedor. Y cuando estoy en el otro lado, cuando soy yo el que va a comprar, muchas veces veía que me atendían o muy bien o muy mal en algunos sitios; y a partir de ahí empecé a recopilar anécdotas de cosas que me gustaban tanto en mi faceta vendedora como en la compradora. Y me puse a escribir con ese material con la intención de reivindicar la profesión del vendedor, que en muchos casos parece que ha estado muy denostada.

### **¿Y por qué crees que está tan denostada esa imagen?**

Pues porque al menos en los países latinos parece que ha estado asociada al vendedor de crepepelo... Cuando le dices a alguien que se imagine a un vendedor parece que le viene a la cabeza el señor de la inmobiliaria que está tratando de colocarte el piso y ya está, llevándose su comisión... Cuando la venta es mucho

más que eso. Todos somos vendedores, parafraseando el título del libro: cuando vas a hacer una entrevista de trabajo, te estás vendiendo a ti mismo; cuando sales con tus amigos a una discoteca y estás ligando con unas amigas, también.

### **¿Se puede desvelar algún truco de vendedor?**

Hombre, por supuesto. Hay un montón, a lo largo de las páginas del libro. El libro nace con la pregunta de cuál es el precio justo de las cosas. Y luego en una segunda parte se va viendo una serie de trucos, o experiencias, que hacen que las cosas se presenten de una forma más atractiva para la persona que las va a comprar. Al final, vender es un ejercicio de creatividad.

### **¿Cualquiera puede ser vendedor? ¿Se nace o se hace?**

Por supuesto que se hace, como casi todas las artesanías. Al final cualquier persona puede hacerlo, y es más, debe hacerlo. Porque las ventajas de ser un buen vendedor van más allá del hecho de que se pueda dedicar a ello. Teniendo capacidades para la venta, uno se puede dedicar a casi cualquier cosa.

### **¿Qué es, en tu opinión, lo que más pesa a la hora de hacer una venta?**

Yo creo que el producto que se va a vender es secundario,

que lo más importante es la forma en que se vende. Si además tienes un buen producto, entonces ya es como vender 'Apple', ¿no? Hay ciertas cosas que son claves, y una de ellas es la confianza.

### **¿Hay alguna anécdota memorable?**

Cuando estaba dando de alta en la notaría mi empresa yo le comenté al notario, en pleno acto de las escrituras, a qué se dedicaba la empresa, insistiendo en que parte de los productos que representábamos podían ser interesantes para ellos. En ese momento, me dijo "Oye, pues mándame una oferta". Nuestra primera venta fue mientras hacíamos las escrituras.

### **¿Cómo venderías este libro al lector medio?**

Creo que es un libro que puede ayudar en diversas facetas, no sólo en la estrictamente profesional, sino también en la personal. Además de eso, creo que estamos en un momento que debido a la situación del mercado y a la precariedad que hay en muchos casos en los trabajos, cuando tienes capacidades para la venta, es donde más fácil es demostrar el valor que tú tienes. Está escrito y pensado en un tono amable y cercano para que pueda ser leído por cualquier persona.

**Lo dicho, ¡todos a vender!** □