

EZEQUIEL RODRIGO RODRÍGUEZ

Lic. en Administración de Empresas (U.N.T)

ENTRENADO PARA VENDER

4TA.
EDICIÓN



EZEQUIEL RODRIGO RODRIGUEZ

Lic. en Administración de Empresas (UNT)

ENTRENADO PARA VENDER



EDITORIAL AUTORES DE ARGENTINA

Rodríguez, Ezequiel Rodrigo

Entrenado para vender / Ezequiel Rodrigo Rodríguez. - 1a ed. - Ciudad Autónoma de Buenos Aires :

Autores de Argentina, 2020.

Libro digital, EPUB

Archivo Digital: online

ISBN 978-987-87-0751-8

I. Marketing. I. Título.

CDD 658.85

EDITORIAL AUTORES DE ARGENTINA

www.autoresdeargentina.com

Mail: info@autoresdeargentina.com

Contacto con el autor: ezequiel.rodrigo.rodriguez@gmail.com

Queda hecho el depósito que establece la LEY 11.723

Impreso en Argentina – *Printed in Argentina*

Sobre el autor



Ezequiel Rodrigo Rodríguez (San miguel de Tucumán, 26 de Octubre de 1975) es Licenciado en Administración de Empresas de la U.N.T con una amplia trayectoria en empresas multinacionales, nacionales y provinciales donde ocupó diferentes roles como por ejemplo: Supervisor de Logística Y Distribución en Cervecería Brahma y jefe de Recepción de Clientes en supermercado Mayorista Makro SA, donde fue elegido líder en el año 2004. Además fue vendedor de servicios y productos de polirubros tanto en salón como en territorio y le tocó liderar y gerenciar equipos de ventas; Desarrollo campañas de Marketing para distintas empresas. Por otro lado como emprendedor profesional desarrolló y ejecutó numerosos proyectos de capacitación en áreas de marketing, ventas y Motivación convirtiéndose en Conferencista y Escritor prestando servicios para empresas, emprendedores e instituciones educativas privadas, ex deportista en competencia, resiliente y amante de los desafíos.- Su libro nació de la adversidad deportiva y a partir de ello produjo tres ediciones independientes recorriendo su provincia caminando y cautivando a 800 clientes activos.- Formó parte de la Comisión de Administración del Colegio de Graduados de Ciencias Económicas de Tucumán entre el año 2008 y 2010; Desarrollo consultoría integrando al Grupo Sonnenfeld de Consultoría Internacional y Asociados entre 2017 y 2018.-

Llevo a las prácticas diferentes Eventos en hoteles en el formato Conferencias/Taller, hoy también incursionando en la capacitación y asesoramiento virtual.-

Redacto notas periodísticas para importantes medios gráficos de la provincia en temáticas de marketing y RR.HH.- También participo de entrevistas periodísticas en canales TV y radio locales.-

Agradecimientos

Quiero destacar que este libro no hubiera sido posible solo con la convicción y mis ganas de publicarlo y de convertir un sueño en realidad; debo dar las gracias en primer lugar a mis maestros de los distintos niveles académicos primario, secundario y universidad y en especial al Profesor Julio Soria que despertó mi curiosidad e interés por la educación de valor y a mi mentor espiritual el Padre Francisco Reynaga.-

No podría olvidarme de mi padre que ya no está entre nosotros de donde heredé su creatividad, mi habilidad comunicativa y social; por otro lado mi madre que me inculcó la disciplina y responsabilidad y claro por apoyarme en cada decisión que tome en mi vida a pesar de que muchas veces seguí mis instintos.-

También deseo agradecer a mi hermana que a su vez es mi mejor amiga, mis sobrinos y mi querida Abuela “ La Nona” que me transmitió su fortaleza y coraje que junto a mi padrino les quería decir que son parte de mi vida.-

Por otro lado a mis mejores amigos Marcelo Bermúdez, Martin López Delgado, Leonardo Migliorini, Fabio Miguel Moreno, Rodrigo Luis Rodríguez, Miguel Ángel Maiolani, Nicolas Grosse, Pablo Augusto Zalazar y Javier Rosnerki, Javier Espín, mi primo Gastón Lagarrigue, a los doctores Oscar Mattar y Carlos Varangot Outes sin los cuales no hubiera podido poner en practica este sueño y decirles me dieron una gran mano y estuvieron cuando los necesite ustedes son y forman parte de este proyecto que saben lo que me costó realizar.-

Bueno no me quiere olvidar de todas las personas con las cuales compartí laboralmente son innumerables pero en especial la gente de Cervecería Brahma que fue una escuela de aprendizaje; los llevo en mi corazón, como así también a todas las personas que tuve como compañeros de trabajo, estudio y sueños. -

Pensaba que me iba a olvidar no para nada, a todos los alumnos que tuve la posibilidad de capacitar, mis clientes, a mis colegas deportivos y claro al club de mis amores San Martín de Tucumán, y que esto no genere diferencias o prejuicios para comprar el libro jajá.-

Espero verlos pronto y gracias por aceptarme como soy y aunque a veces no nos veamos yo se que están, saludos y bendiciones para todos.-

Los lectores de mi libro, de las anteriores ediciones independientes, cada historia y cada momento, gracias por su aguante, sus agradecimientos y por formar parte de la historia.-

Lic. Ezequiel Rodrigo Rodríguez (UNT)

Prólogo

Este libro muestra de manera abierta, accesible y general lo que toda persona que quiera convertirse en un vendedor o mejorar su gestión comercial tanto en relación de dependencia o de forma independiente necesita para alcanzar tal objetivo.-

Los conocimientos técnicos de ventas son indispensables en el siglo XXI ampliamente globalizado, y dado los cambios vertiginosos y la competencia desmedida provoca que un especialista en ventas deba adquirir nuevas habilidades que les aporten mayores y mejores soluciones para un mercado cada vez mas exigente.- Por lo tanto la habilidad comunicativa de vender es clave en toda actividad comercial, ya que es la fuente para generar los ingresos que sustentan y permiten que una empresa o emprendimiento perdure en el tiempo.-

Conociendo la experiencia y formación del Licenciado en Administración de Empresas Ezequiel Rodrigo Rodríguez puedo destacar que a través de su obra literaria podrás aumentar tu rendimiento de ventas desde una perspectiva de autoconocimiento para conseguir resultados que te permitan desarrollarte y superarte tanto profesional como personalmente ya que el autor tiene un propósito elemental: formar a líderes en ventas y estimular el bienestar.-

Se supone que en la vida de las personas la adversidad es una constante que nos acompaña de manera permanente y es aquí donde describe la importancia de ver estas circunstancias como desafíos ya que todo hombre de negocios debe superar numerosos escollos y más si hablamos de venta.-

Es por ello que Rodrigo manifiesta claramente que vender es como una forma de vida, y que si aprendemos a manejar esta habilidad nos permitirá cumplir sueños en distintos ámbitos, porque si bien reconoce que el objetivo principal de motivación de un vendedor es ganar dinero, el va más allá planteando que todos deberíamos aprovechar cada talento o don y convertirlo en un forma de ganarnos la vida pero para ello en algún momento será necesario comercializar lo que hacemos para que logremos el bienestar no sólo económico sino la armonía con el universo.-

Quería dedicar un párrafo para el autor que lo conozco de los tiempos de estudiante en la Universidad Nacional de Tucumán, y decirles que es una persona con un alto compromiso, responsable, sumamente luchador, creativo, destacar su amor y pasión por el deporte que forma parte de su vida y del cual obtuvo los mayores valores que no sólo comparte en todo lo que hace sino que además es lo que le permitió ganarse un espacio de respeto entre sus colegas y las empresas que contaron con sus servicios tanto multinacionales, nacionales y provinciales.

Trabajó 10 años en relación de dependencia, pero debido a su hiperactividad y sus ganas de emprender pasó por varias compañías y llevó a cabo numerosos proyectos con aciertos y errores, con toda esa sabiduría y su necesidad de lograr un mejor bienestar en su vida que fue realmente intensa para los que lo conocen es que se dedico a capacitar durante 10 años a empresas, alumnos, en cursos y seminarios con una gran entrega y predisposición a mejorar cada día y formar a lideres en esta disciplina.-

Este libro tiene realmente mucha vida y trabajo acorde a la forma de ser de Rodrigo, y para finalizar quiero destacar que es una persona perseverante, exigente y simple que llego a cumplir y superar numerosos golpes en su vida y sobre todo cuando tuvo que alejarse del deporte que forma parte de su esencia y que le dio tantas satisfacciones, por lo tanto este sueño que ya es una realidad refleja sus ganas de volver a ganar porque de algo estoy seguro, el me decía un vendedor sino conoce la necesidad o pasa dificultades será conformista o probablemente no llegará a desear llegar más lejos.-

Entonces los invito a conocer a Rodrigo y su pasión por vender!