

Fecha de publicación:
23/03/2026

Sello Editorial:
Editorial Planeta

Contacto de prensa

Nombre: Zoraya Peñuela R. (Jefe de prensa)

Teléfono: (57)6079997 ext.1214

Email: zorayap@planeta.com

Nombre: Susana Serrano Arango (Coordinadora de Prensa)

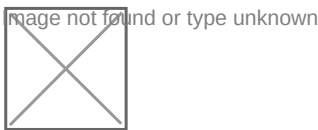
Teléfono: (57)6079997 ext.1215

Email:
susana.serrano@planeta.com.co

Nombre: Tatiana Andrade (Coordinadora de Prensa)

Teléfono: (57)6079997 ext.1216

Email: ltandrade@planeta.com.co



Ventas salvajes

Sandro Meléndez

El libro que todo aquel que busque abrirse camino en el mundo de las ventas necesita leer.

El libro que todo aquel que busque abrirse camino en el mundo de las ventas necesita leer.

Si tienes hoy este libro en las manos, pero lo usaste solo para tomarte una foto o para compartir la carátula en redes, estás perdiendo la mejor oportunidad de obtener información clave de ventas, la cual será tu compañera estratégica en tus próximas gestiones diarias. Léelo de principio a fin, no te detengas, no lo postergues, aunque tu subconsciente grite que lo pases para «después».

Estamos seguros de que, si trabajas en ventas, has emprendido un negocio, eres empresario o estás en la nebulosa sin tener claro tu futuro, este libro te dará luces, recursos y métodos, los cuales se volverán una guía indispensable para el cumplimiento de tus objetivos y metas.

No pierdas más tiempo y date el regalo de desarrollar tu FACTOR SALVAJE.

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 4800 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.