



JEFFREY GITOMER

Autoridad Mundial en Ventas y Servicio al Cliente

Jeffrey Gitomer es el celebre autor "The Sales Bible" y "The Little Red Book of Selling", best-sellers del New York Times, considerados los más importantes libros en ventas publicados.

Todos sus libros han sido best-seller en ventas en Amazon.com, incluyendo "Customer Satisfaction is Worthless, Customer Loyalty is Priceless", "The Patterson Principles of Selling", "The Little Red Book of Sales Answers", "The Little Black Book of Connections", y "The Little Gold Book of YES! Attitude", vendiendo millones de copias alrededor del mundo.

Su columna sindicada Sales Moves es publicada en más de 95 diarios de negocios alrededor del mundo y es leída por más de cuatro millones de personas cada semana. Gitomer es el presentador y comentarista de Selling Power Live, un recurso de ventas

basado en suscripciones que reúne las reflexiones de las autoridades mundiales más destacadas en ventas y en desarrollo personal.

Su revista electrónica semanal Sales Caffeine es enviada cada martes en la mañana a más de 130.000 suscriptores sin costo alguno, permitiéndole comunicar valiosa información, estrategias y respuestas de ventas a los profesionales en esta área de manera oportuna.

Sus sitios web reciben por lo menos 25.000 visitas al día de lectores y participantes de seminarios. Su presencia vanguardista en la web y su habilidad en el comercio electrónico ha generado un estándar entre sus colegas y ha recibido grandes elogios y aceptación por parte de sus clientes.

Sus clientes incluyen Coca-Cola, Caterpillar, BMW, Cingular Wireless, Kimpton Hotels, Hilton, Enterprise Rent-A-Car, AmeriPride, NCR, Stewart Title, Comcast Cable, Time Warner Cable, Liberty Mutual Insurance, Principal Financial Group, Wells Fargo Bank, Baptist Health Care, BlueCross BlueShield, Carlsberg Beer, Wausau Insurance, Northwestern Mutual, MetLife, Sport Authority, GlaxoSmithKline, AC Nielsen, IBM, The New York Post, y cientos más.

En 1997 fue galardonado como Certified Speaking Professional (CSP) por la National Speakers Association, el premio más alto que se puede obtener en la asociación, entregado menos de 500 veces en los últimos 25 años.

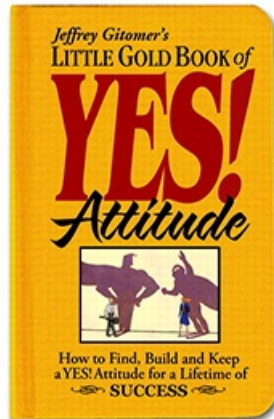
Gitomer dicta seminarios, dirige convenciones anuales de ventas, y realiza programas de ventas y lealtad del cliente. Ha realizado un promedio de 120 seminarios al año en los últimos diez años. El contenido de sus conferencias y seminarios asemeja al autor - divertido, pragmático, realista y de inmediata implementación.

TEMAS

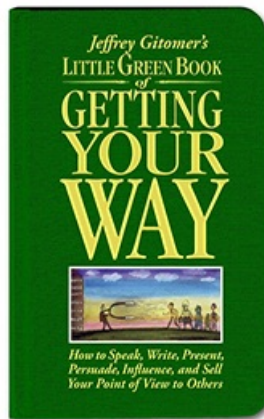
- Marketing y ventas
- Servicio al cliente y fidelización

PUBLICACIONES

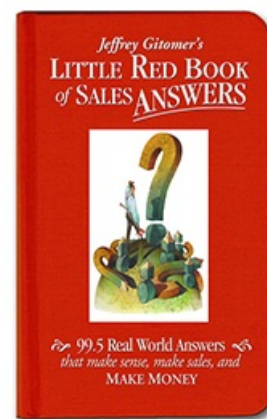
Libros



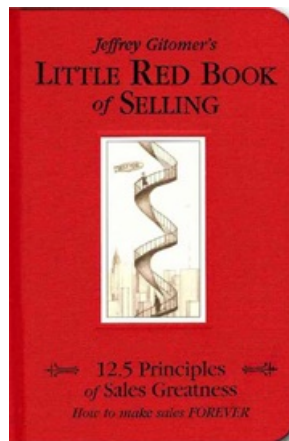
LITTLE GOLD BOOK OF
YES ATTITUDE



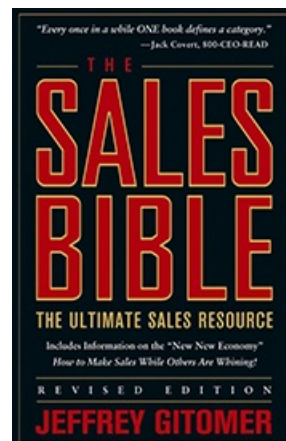
LITTLE GREEN BOOK OF
GETTING YOUR WAY



LITTLE RED BOOK OF
SALES ANSWERS



LITTLE RED BOOK OF
SELLING



THE SALES BIBLE
