

Cómo pasar a la acción para vender más y mejor.

MAYO 2026

*Proactividad comercial* es una obra diseñada para activar las ventas que dependen exclusivamente de nuestra iniciativa. Su objetivo es combatir la «parálisis comercial», ese freno que impide contactar clientes, realizar llamadas o generar nuevas oportunidades. Con un enfoque práctico y directo, el libro propone retos y reflexiones para romper con la inercia y pasar a la acción.

La lectura de *Proactividad comercial* está dirigida a cualquier persona que trabaje en ventas: desde comerciales experimentados hasta autónomos, empresarios o profesionales de la banca, seguros y salud. Asimismo, es una herramienta clave para directivos que busquen elevar el rendimiento de sus equipos.

«Una de las mayores trabas para los profesionales de las ventas no es la técnica, sino la falta de **proactividad, método y constancia**. Alcanzar una proactividad real es el gran desafío del sector».

## NOVEDAD VENTAS Y MARKETING

ISBN: 9791387796648

Encuadernación: **Rústica**

Formato: **15,3 x 23 cm**

Págs: **162**

Papel: **FSC**

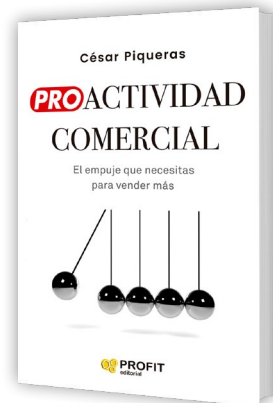
Categoría: **B**

Derechos: **M**

PVP: **19.18 € | 19.95 €**

IBIC: **KJS. Ventas y marketing**

Palabras clave: **Proactividad, método, iniciativa, parálisis comercial, acción, rendimiento.**



EL AUTOR

### Autor:



**César Piqueras** es uno de los principales referentes de la formación en el mundo comercial. A través de sus conferencias internacionales y programas de formación, ayuda a los equipos de ventas de las más grandes empresas. Ha publicado casi una treintena de libros y ha acumulado más de 20.000 horas de práctica trabajando para organizaciones mundiales de primer nivel.

Es Máster MBA y Managerial Psychology por la London Metropolitan University Business School, Máster en Psicoterapia Gestalt, Máster y trainer en Programación Neuro-Lingüística e Ingeniero Técnico Industrial. Entre sus principales clientes se encuentran empresas e instituciones de sectores muy diversos, como Pfizer, Stada, Banco Mediolanum, Santalucía, Ale-Hop, Grupo Volkswagen, Eiffage, Cambridge University Press, Grupo Inditex y más de 1.500 organizaciones que cuentan con sus servicios de forma habitual.

### Redes sociales:

Instagram: @cesarpiqueras

LinkedIn: César Piqueras → [es.linkedin.com/in/cesarpiqueras](https://es.linkedin.com/in/cesarpiqueras)

YouTube: @Cesar.Piqueras → [youtube.com/@Cesar.Piqueras](https://youtube.com/@Cesar.Piqueras)

### Argumentos de venta y Plan de medios:

- **El fin de la «parálisis comercial»:** Identifica y rompe de una vez por todas el freno que te impide contactar clientes o generar nuevas oportunidades. Este libro no se queda en la teoría, sino que está diseñado específicamente para activar las ventas que dependen 100% de tu propia iniciativa, eliminando la inercia que detiene tu crecimiento.
- **Método frente a la falta de constancia:** El talento no sirve de nada sin proactividad y método. Esta obra te ofrece un enfoque práctico y directo para transformar la intención en acción, proporcionándote retos y reflexiones clave para que la constancia deje de ser un desafío y se convierta en tu mayor ventaja competitiva.
- **Una herramienta para todos los niveles:** Ya seas un comercial experimentado, un autónomo o un directivo que busca elevar el rendimiento de su equipo, este libro es el motor de cambio que necesitas. Es una guía transversal que ataca el desafío número uno del sector: la falta de una proactividad real y medible en el día a día.
- Nota de prensa, presentaciones y promoción en redes sociales.

### Otros libros relacionados:

