

«UN CAMBIO RADICAL PARA CUALQUIER INTROVERTIDO QUE ODIABA VENDER». -NEIL PATEL

La ventaja del introverso

Cómo los introvertidos
compiten y ganan

MATTHEW POLLARD
con Derek Lewis

ELOGIOS PARA LA VENTAJA DEL INTROVERTIDO

“Este libro cambiará el escenario para cualquier introvertido que odie vender o crea que no puede hacerlo. ¡Usted sí puede!”

—Neil Patel, *New York Times*, autor *best seller* de *Hustle* y cofundador de Crazy Egg & Hello Bar

“¿Ambiciona ser un vendedor de éxito? ¡Todas las técnicas fundamentales están aquí! Si alguna vez ha sentido que su timidez es un obstáculo para su éxito, no se preocupe más. ¡Matthew Pollard le demuestra exactamente lo contrario! Escuchen, ¡todos los introvertidos que buscan tener éxito en las ventas (o en cualquier campo dominado por extrovertidos). La ventaja del introvertido, de Matthew Pollard, ¡es para ustedes!”

—Marshall Goldsmith, autor internacional *best seller* de *What Got You Here Won't Get You There*

“Matthew ha creado la guía definitiva para las personas que son reacias a ingresar al mundo de las ventas. Ganó la guerra con su instinto, coraje, generosidad y honestidad. Pero lo bueno es que lo documentó para que usted pueda hacer lo mismo. Además de un libro de ventas, es a la vez informativo e inspirador.”

—Jeffrey Gitomer, autor de *El pequeño libro rojo de las ventas*

“¿Ama las excusas?, no lea este libro. Siempre creí que no podía vender porque soy introvertido. Esta obra me enseñó que mi pretexto era, en realidad, una ventaja.”

—Ryan Deiss, CEO, DigitalMarketer.com

“¡Los cohibidos tienen lo necesario para ser grandes vendedores! Matthew Pollard expone ese punto y más en su convincente texto. Al compartir magníficos ejemplos y un claro sistema de ventas, ofrece a los introvertidos una forma de desarrollar sus habilidades de escucha y preparación para lograr ventas e influir en las personas.”

—Dra. Jennifer Kahnweiler, conferencista certificada, autora *best seller* de *El líder introvertido e Influir silenciosamente*

“En el fondo, soy introvertido, así que sé la importancia de sistemas confiables y adaptables que aprovechen nuestras mayores fortalezas. Matthew Pollard establece un proceso que aprovecha nuestra creatividad, empatía y pensamiento analítico para hacer relaciones que creen los vínculos que sus clientes necesitan.”

—Dr. Ivan Misner, fundador de BNI y autor *best seller* del *New York Times* de *Truth or Delusion? Busting Networking's Biggest Myths*

COMPRA
AHORA



amazon

“Siempre he abogado por tomar el control de la venta, al mismo tiempo que mantengo las necesidades del cliente como lo primario. El sistema de Matthew Pollard hace exactamente eso, y mucho más. Preciso, intuitivo y refrescante.”

—Matthew Dixon, autor de *El vendedor desafiante* y *The Challenger Customer* (considerados por HubSpot como los números uno y dos de libros *best seller* calificados de todos los tiempos)

“Las ventas se deben a una transformación. La ventaja del introvertido cambia el carácter de aquellas: de pesadilla incómoda, infructuosa y estresante a una charla suave y atrayente.”

—Mark Roberge, profesor titular de la Harvard Business School, ex-CRO en HubSpot, autor *best seller* de *The Sales Acceleration Formula*

“Los tímidos pueden hacer que el mundo arda, y Matthew Pollard les mostrará cómo en La ventaja del introvertido. ¡Introvertidos, enciendan el fuego ya!”

—John Lee Dumas, fundador y anfitrión de *Entrepreneurs On Fire* (recientemente calificado por *Entrepreneur* como uno de los cinco mejores pódcast para emprendedores)

“Soy extrovertido, así que este libro de Matthew me ayuda a entender por qué algunos de mis mayores competidores en mi carrera de ventas han sido los más callados.”

—Erik Day, vicepresidente y director general de pequeñas empresas de América del Norte en Dell Technologies

“¡Por fin! Un manual de ventas para las personas que prefieren freírse a fuego lento antes que sociabilizar con la gente. En otras palabras: nosotros mismos. Me gano la vida tratando de ser extrovertido en el escenario. Soy un orador. Cuando tengo que hacer algo similar a vender, no me quedan energías. Necesito un sistema de ventas que no se base en ninguna habilidad natural para el encanto, la charla o el parloteo. De eso se trata La ventaja del introvertido.”

—Paul Smith, autor *best seller* de *Sell with a Story*

“Todos saben que los introvertidos son incapaces de vender. ¡Falso! La ventaja del introvertido proporciona los pasos necesarios para vender con éxito, y lo hace de una manera fácil, accesible y clara. Mediante el uso de historias, este libro va mucho más allá de los consejos generales de ventas. Proporciona información sobre cómo los tímidos pueden dar el salto hacia ellas. Sumérjase en su lectura y verá resultados inmediatos.”

—Dr. John B. Molidor, presidente de la Asociación Nacional de Oradores y profesor de Psiquiatría en la Universidad Estatal de Michigan

“La ventaja del introvertido es, por igual, una gran lectura tanto para taciturnos como para intranquilos. Matthew Pollard no solo muestra el dominio del proceso sobre el carácter cuando de ventas se trata, sino que allana el camino hacia magníficos lugares de trabajo, excelentes para todo tipo de personas.”

—Ed Frauenheim, director de Investigación y Contenido,
Instituto Great Place to Work

“Matthew Pollard realmente sabe de lo que está hablando. Mi recomendación es que lean su libro todos los introvertidos interesados en vender cualquier idea o producto y que sigan su proceso sencillo y práctico.”

—Derek Lidow, profesor de Espíritu Empresarial en Princeton y
autor de *Startup Leadership* y *Building on Bedrock*

“Como instructor de estrategias de ventas para nuestra (entonces) joven empresa, Matthew agregó cientos de miles de dólares en ventas para nosotros con su técnica de «solo contar historias». Transformó a nuestro negociador tímido y de menores ventas en un «triunfador indiscutible» que lograba las más altas en cada trimestre. Ahora, nos entrega ese curso de varias semanas en una lectura agradable que nos permite darles la oportunidad a los introvertidos, a la vez que aprendemos sus probadas y exitosas estrategias de negocios. Recomiendo el libro a introvertidos y extrovertidos para el mejoramiento de la productividad de sus ventas.”

—Volney Campbell, copresidente y director de Colliers International Austin

“Matthew Pollard desafía algunas creencias tradicionales sobre lo que se necesita para tener éxito en las ventas. ¡Me encanta cómo teje historias de la vida real en aplicaciones prácticas que los representantes nuevos o, incluso, experimentados pueden usar de inmediato! ¡Es una lectura obligada para todo el que con orgullo considere a las ventas como profesión!”

—Bob Perkins, fundador y presidente de la American Association of
Inside Sales Professionals

“Matthew Pollard le llega a la gente y logra vender. La ventaja del introvertido no solo rompe con el mito de que hay que ser ruidoso y extrovertido para prosperar en las ventas, sino que también ofrece una hoja de ruta poderosa sobre cómo todos podemos ganarnos una mejor confianza y conectarnos con los compradores. Yo adoro este libro. ¡Lo recomiendo a todo el que venda, no solo a aquellos que son más reservados!”

—Mike Weinberg, autor best seller de AMACOM *Gerencia de ventas. Simplificada* y *Nuevas ventas. Simplificadas*

“Descargo de responsabilidad: empecé a leer el libro de Matthew con escepticismo. (¡No me digas! ¿Resulta que los tímidos son los mejores vendedores?) En la página seis estaba intrigado; en la dieciséis, estaba cautivado; en la treinta, el señor Pollard había ganado otro seguidor ferviente. La ventaja del introvertido no es un mero entrenamiento, ni

COMPRA
AHORA



BARNES & NOBLE

una charlatanería a puro grito, ni un puñado de ideas interesantes. Es negociar de verdad. El enfoque de Matthew es oro. No solo ventas doradas, sino oro, punto.”

—John David Mann, coautor del *best seller* *The Red Circle* del *New York Times* y el clásico más vendido *Dar para recibir*

“Cuanto más aprendemos sobre la timidez, mejor equipados estamos para aprovechar sus puntos fuertes. La ventaja del introvertido, una excelente adición al listado de consejos para introvertidos, ofrece un plan concreto y bien delineado para ayudar a los retraídos a hacerle frente a la percepción errónea de que no pueden tener éxito en las ventas.”

—Sophia Dembling, autora de *The Introvert's Way* e *Introverts in Love*

“Matthew ejerce lo que predica: al nombrar nuestros puntos débiles y compartir inspiradoras historias de éxito, ¡nos convence de que los introvertidos pueden vender! Su enfoque apuesta por el proceso por encima de la personalidad. ¡Eso es música en los oídos de este empresario tímido! Me encanta cómo describe con precisión su método probado. Ya sea que elija lo que le convenga o adopte todo el sistema, ¡prepárese para experimentar una mayor facilidad y fluidez con su proceso de ventas!”

—Beth L. Buelow, PCC, autora de *The Introvert Entrepreneur* y presentadora del podcast *The Introvert Entrepreneur*

“Por mucho, este es el mejor libro de negocios que he leído. Matthew enseña cómo convertir cada llamada de ventas de un enfoque agresivo estilo perro bulldog, en una actuación más parecida a una obra de teatro increíblemente eficaz para los introvertidos. Es una lectura obligada para todo el que entiende que necesita aprender a vender, pero cree que no tiene lo necesario.”

—Brian Smith, fundador de UGG y autor de *The Birth of a Brand*

“Este libro no solo demuestra que los introvertidos pueden ser excelentes vendedores, sino que también te brinda las instrucciones paso a paso para ser realmente bueno en ventas.”

—Jason Cohen, fundador y director de Tecnología de WP Engine

“En el texto encontramos cómo vender de una manera agradable y confiable. Es algo genuino que sale del alma. Nos enfocamos en ayudar a nuestros clientes a tomar la mejor decisión para ellos, sin presionarlos, y eso planta las semillas para una larga relación.”

—Brian Tracy, orador público motivador y autor de *Psicología de ventas*

“¡Me encanta cuando alguien analiza las ventas de manera diferente! En La ventaja del introvertido, Matthew Pollard ofrece una visión completamente nueva de los negocios y las ventas auténticas. Ha logrado desarrollar estrategias comprobadas en un sistema que ofrece resultados predecibles. ¡Asombroso!”

—Tom Hopkins, autor de *Dominando el arte de vender* y *When Buyers Say No*

“Todos los que creen que las ventas no son para ellos porque son introvertidos deberían leer este libro. Por demasiado tiempo, ellos han considerado que sus personalidades los hacen vendedores ineficaces, o que tienen alguna excusa para no aprender y dominar las habilidades necesarias. Este texto proporciona una cantidad enorme de evidencia sobre lo contrario. Las ventas son solo un proceso, como cualquier otro, que se puede aprender y perfeccionar; y los introvertidos son, de hecho, especialmente adecuados para tener éxito en ellas.”

—Jordan Harbinger, cofundador y presentador del podcast *The Art of Charm* (clasificado por Forbes como uno de los 50 mejores expertos de relaciones del mundo)

“Mediante consejos sencillos e innumerables historias, Matthew deja en claro que todos pueden tener éxito en las ventas, incluso aquellos que son introvertidos y tímidos. Abra este libro para descubrir cómo crear un sistema de ventas que funcione para su negocio. Uno que crecerá con usted y, lo más importante, que será auténticamente suyo.”

—Tony Vlahos, director de Mercadeo, ExecuNet

“He sido orador y autor profesional por más de cuarenta años y fui incluido en el Salón de la Fama de Ventas y Mercadeo. Sin embargo, recurro a mi joven mentor Matthew Pollard para que me ayude a seguir cosechando éxitos. Este hombre increíble ha descubierto un enfoque innovador para los desafíos comerciales comunes. Permita que lo guíe a través de ejemplos del mundo real. Aprenderá y se sentirá identificado con ellos. Lea el libro hoy y logre éxitos más fácil mañana.”

—Jim Cathcart, fundador de Cathcart.com y autor de *The Self Motivation Handbook*, *Relationship Selling* y *The Acorn Principle*

“Por mucho tiempo, los libros de ventas se han centrado en las técnicas de venta agresivas. Matthew ofrece un sistema sencillo, relajado y progresivo para las personas que no quieren vender, pero que necesitan permanecer en el negocio.”

—Julie Fedele, gerente general en Bupa, Australia y Nueva Zelanda

“Ser introvertido no es una excusa, ¡es una ventaja! y Matthew lo deja bien claro. Tímidos, ¡celebren! Este libro ofrece un sistema comprensible, práctico y probado que aumentará su confianza para lograr más negocios de los que creía posibles.”

—Gerhard Gschwandtner, fundador y editor de la revista *Selling Power*

“Un vendedor o propietario de una pequeña empresa logra el éxito en las ventas cuando escucha, atiende, genera confianza y protege a sus usuarios. Este texto hace un trabajo magnífico al describir todos los elementos clave que un introvertido debe usar para obtener un resultado de ventas exitoso y, lo que es más importante, un cliente satisfecho.”

—Resa Kierstein, vicepresidenta de Desarrollo en SCORE

COMPRA
AHORA



BAM!
BOOKS-A-MILLION

“Es uno de los mejores libros sobre procesos y técnicas de ventas que he leído. Los introvertidos potenciados por este proceso de ventas generarán resultados sorprendentes, aparte de su industria, título o producto. Todos los dueños de negocios y equipos de ventas deben leerlo.”

—Justin McCullough, vicepresidente de Comercio Electrónico Nacional de Pequeñas Empresas en Capital One

“La perspectiva única de Matthew sobre las ventas, y cómo los introvertidos pueden dominar el proceso, ha sido muy necesaria durante mucho tiempo. Una adición bienvenida a la literatura de capacitación en ventas, con estrategias y consejos innovadores. Desde hace mucho, los introvertidos han vivido con el estigma de que no pueden tener éxito en el ruidoso mundo de los extrovertidos. Sorprende y agrada ver a alguien enfrentar el mito no solo con investigación, sino también con evidencia y práctica en el mundo real.”

—Marco Rasi, fundador y gerente ejecutivo de Il Commerciale - The Salesman © y fundador de Best Sales Blogger Awards

“Consejos sabios, familiares y acertados de un líder indiscutible de la industria. Un tesoro de lecciones prácticas, historias que pueden ser las nuestras y aprendizaje de primera mano que revolucionarán su enfoque de ventas y literalmente transformarán su negocio.”

—Brig. General (R) John E. Michel, C-Suite Leader, orador de TED, autor *best seller* y experto reconocido internacionalmente en Desempeño Organizacional Positivo

“Si usted es un empresario introvertido, necesita este libro. Las ventas son el alma de su negocio y aún puede tener un gran éxito incluso si es cohibido, ¡Ah, si usted lo lee...!”

—Jaime Masters, fundador y anfitrión de *Eventual Millionaire* (recientemente calificado por *Inc.* como uno de los tres mejores pódcast para empresarios)

“Matthew analiza esas batallas que los introvertidos como yo tenemos con las ventas, y muestra cómo podemos sobresalir en un reino que dominan, según se cree, solo los extrovertidos. Ya estoy haciendo un buen uso de las lecciones en mi trabajo y mantendré el libro como una referencia útil. Buena lectura y feliz venta.”

—Scott Healy, gerente de socios-capitalistas en Oracle

“La venta dura no funciona en la nueva economía. Escuchar, poner al descubierto los temas delicados que se necesitan resolver, aplicar el vendaje y saber cómo lograr mejoras y progresos son las nuevas habilidades de ventas que se requieren. Los introvertidos las dominan instintivamente. Matthew Pollard nos enseña un proceso repetible que en verdad funciona.”

—Rob Stone, director nacional asociado, Xero Australia

“Por décadas, los introvertidos han estado en desventaja en el mundo de los negocios. ¡Pero eso se acabó! La ventaja del introvertido le muestra cómo aprovechar sus talentos innatos para tener éxito en las ventas y traslada su carrera al siguiente nivel.”

—Dorie Clark, autora de *Stand Out* y *Entrepreneurial You*, profesora adjunta en la Fuqua School of Business de la Universidad de Duke

“La mayoría de los trabajadores autónomos como yo elegimos salir por nuestra cuenta para hacer lo que nos gusta, en nuestros propios términos. Nunca pensamos en las ventas hasta que no vendemos nada. Es vital que aprendamos lo que proporciona el sistema de Matthew: un proceso claro y placentero que en realidad no se parece a una venta.”

—Emily Leach, fundadora de la Freelance Conference (reconocida por *USA Today* en 2017 como la conferencia #1 que los trabajadores autónomos deben escuchar)

“Los secretos están en este libro. Matthew Pollard elimina las conjeturas y la incertidumbre de las ventas y las convierte en un proceso estructurado que logra resultados. Si es introvertido y piensa que las ventas son difíciles, piénselo de nuevo. El autor le muestra que no se trata solo de ser atrayente y arrasador al final. Esta es una lectura perspicaz para todo el que está en el mundo de las ventas o quiera hacerlo.”

—Frazer Neo Macken, vicepresidente de Comunicaciones, Electrolux Asia Pacífico

“El libro es fantástico y ofrece pasos prácticos para ayudar a los introvertidos a convertirse en vendedores eficaces. Es una lectura obligada para todos los que quieran mejorar en ventas.”

—Nick Hilton, jefe de Crecimiento Estratégico y Alianzas en NAB y MLC Advice Partnerships

“Animo a mis alumnos a aprender de las experiencias de los demás y luego a adaptarlas para su propio uso. La ventaja del introvertido, de Matthew Pollard, ofrece tales argumentos de manera brillante y ofrece un proceso de ventas que los introvertidos, o cualquier persona, podrían adaptar y usar de inmediato. Pollard muestra a los introvertidos que ellos también pueden ser vendedores estelares. Muy recomendable tanto para estudiantes de negocios como para líderes de negocios que desean mejorar sus habilidades de ventas.”

—Dr. Harlan Beverly, profesor de la McCombs School of Business y director asistente de Texas Venture Labs, UT Austin

“Se trata del libro más completo sobre ventas que he analizado, repleto de historias divertidas que me han entretenido todo el tiempo. Sea que le gusten las ventas o no, La ventaja del introvertido es para usted. ¡Voy a asegurarme de que todo mi equipo lo lea!”

—Jeff Yapp, fundador y director ejecutivo de WUTZNXT y vicepresidente de 20th Century Fox

COMPRA
AHORA



INDIE
BOUND

OBTÉN ESTOS BONOS GRATIS EN LA COMPRA DE LA VENTAJA DEL INTROVERTIDO

- ✓ Video exclusivo de entrenamiento directamente con Matthew (que muestra exactamente cómo dominar su nuevo y auténtico sistema de ventas)
- ✓ Estudios de casos reales de introvertidos como tú que explican cómo implementaron las estrategias de Matthew para transformarse en maestros de ventas (Impresionante para tu motivación y repleto de valor adicional)
- ✓ Comunidad privada en Facebook para introvertidos con ideas afines, todos en el mismo camino hacia el dominio de las ventas. Comparte tus miedos y éxitos a medida que vas aprendiendo y creciendo juntos (Valor ilimitado)
- ✓ Q&A en vivo de 60 minutos con Matthew: Acceso de un año - Pregúntale cualquier cosa (valor ilimitado)

COMPRA HOY
LA VENTAJA DEL INTROVERTIDO

BARNES
& NOBLE

amazon

BAM!
BOOKS • TOYS • TECH • MORE

audible

INDIE
BOUND

storytel