

0.0

Comentarios (0)

## Josue Gadea García

Alicante, España

Conferencista | Capacitador | Coach | Docente | Panelista

País de residencia: España

Nacionalidad: España

Idiomas: Español

## Áreas de conocimiento

Ventas, Entrenamiento en Neuroventas, éxito en las ventas, Neuro Marketing y Neuro Ventas, Ventas consultivas.

## Descripción del perfil

Josué Gadea es un capacitador y conferenciante español que ayuda a equipos comerciales a vender por valor y no por precio bajo. Josué empezó a vender en 2001 cuando un amigo le propuso entrar en una empresa de creación de páginas web. Josué empezó a trabajar y cuenta en sus conferencias que tomó el teléfono y empezó a llamar. -Hola soy Josué de la empresa XXXX y hacemos páginas web. Le llamo por si... - ¿Páginas quéee? - le decían. En tres meses que estuvo en la empresa no vendió absolutamente nada. Y tras acabar su licenciatura en economía y su maestría en marketing empezó a trabajar en otras empresas donde empezó a aprender en qué consistía el juego de la venta. Josué utiliza su propia historia para demostrar a los asistentes de sus conferencias que nadie nace enseñado y que cualquier habilidad se puede entrenar hasta conseguir los objetivos deseados. Hoy Josué Gadea vende sus programas de capacitación, conferencias y mentoría. Además es autor de los libros "Vendedor Ninja" y "Venta por valor", libros con los que alcanzó el #1 en ventas en Amazon España y México. Entre sus clientes se encuentran empresas importantes como el periódico EL PAIS, Nationale Nederlanden, Orange en España o Roshfrans en México.

## Conferencias, Cursos o Talleres

**Cómo vender por valor y no por precio bajo**

Flexible

¿Cómo vender más allá de por precio bajo? ¿El cliente siempre compra lo más barato? En multitud de ocasiones oímos de nuestros equipos comerciales decir que sólo podemos vender más cuando somos más baratos. O que no vendemos todo lo que nos gustaría porque la competencia es más barata. Sin embargo, cuando pensamos como compradores nos damos cuenta de que cuando compramos algún bien o servicio, casi nunca compramos lo más barato. Realmente sólo el 3% de las compras son compras en las que sólo se valora el precio. En esta conferencia vamos a repasar cuáles son los aspectos que podemos jugar en nuestros argumentos de venta para que, aunque no seamos la opción más económica, el cliente nos elija a nosotros y no a la competencia. Y es que una persona es capaz de querer pagar un poco más por lo mismo cuando el producto o servicio me

da algunos beneficios emocionales.

## Estudios

**Licenciado en Economía**

Universidad de Alicante

2001

## Libros

**Vendedor Ninja**

12 claves maestras y 4 pasos probados para atraer clientes y aumentar tus ventas con tácticas ninja de alto impacto

**Venta por Valor**

Mi método probado paso a paso para utilizar las neuroventas en tus propuestas de venta y aumentar tus cierres un 30%

**Cómo Vender Servicios de Coaching**

Un libro donde cuento los 7 pilares para poner en marcha y vender tus servicios de coaching, asesoría, mentoría... como nunca antes lo hiciste.

## Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/josue-gadea