

El Generador de ilusión

Félix Cuesta



El libro “El Generador de Ilusión”, se centra en buenas prácticas de desarrollo de negocio, tomado al cliente como el pilar del mismo, un cliente tratado como cliente y como cómplice, quien se convierte en el principal vendedor.

En el libro se descubre lo que es el valor de cliente y cómo tratarle para conseguir capturar su máximo valor, lo que se conseguirá con una actitud cultural de orientación al servicio, donde la empatía es una de las claves.

Todo ello se recrea en diferentes escenarios que amenizan el aprendizaje, pues más allá de establecer las definiciones correspondientes; las conclusiones se alcanzan como resultado del análisis de ciertas situaciones que son especialmente próximas para directivos y empresarios.

Estos temas se complementan con una serie de escenas en las que se recrean situaciones típicas de apertura de negocio, o de seguimiento del mismo.

Un libro a lo largo del que se confirma el subtítulo: “con la mente en el negocio y el cliente en el corazón”; es decir donde se ven situaciones habituales en las que en vez de asistir como espectador pasivo hay que actuar como actor principal obteniendo como recompensa la captura de nuevo negocio.