

¿Cuáles son los mejores libros y artículos sobre Dirección Comercial en inglés?

¿Cuáles son los mejores libros y artículos sobre Dirección Comercial en inglés?

- ⇒ Hay mucha literatura sobre Técnicas de Ventas y similares, pero poca de calidad sobre Dirección Comercial
- ⇒ Sugerimos algunos libros y artículos, clasificados por temas

Sugerimos a continuación los libros y artículos sobre Dirección Comercial y de Ventas que - subjetivamente- nos han parecido más interesantes en los últimos años. Pese a honrosas excepciones, consideramos que las mejores publicaciones están en inglés y muy pocas de ellas han sido traducidas al español. Si tuviésemos que escoger, destacaríamos especialmente los libros de los autores Andris A. Zoltners, Prabhakant Sinha y Sally E. Lorimer. Hemos clasificado las publicaciones por temas y tan solo nos queda esperar que disfruten de su lectura...

Gestión de Ventas (visión global)

- “Sales growth. Five proven strategies from the World’s sales leaders”, Thomas Baumgartner, Homayoun Hatami & Jon Vander Ark, John Wiley & Sons, 2012
- ⇒ “Building a winning sales force”, Andris A. Zoltners, Prabhakant Sinha & Sally E. Lorimer, Amacom, 2009
- “Match your sales force structure to your business life cycle”, Andris A. Zoltners, Prabhakant Sinha & Sally E. Lorimer, Harvard Business Review, July-August 2006
- “The complete guide to accelerating sales force performance”, Andris A. Zoltners, Prabhakant Sinha & Greggor A. Zoltners, Amacom, 2001
- “Rethinking the sales force”, Neil Rackham & John de Vincentis, McGraw Hill, 1999

Go-to-Market y Estrategia de Canales

- “Building routes to customers”, Peter Raulerson, Jean-Claude Malraison & Antoine Leboyer, Springer, 2009
- ⇒ “Transforming your go-to-market strategy”, V. Kasturi Rangan & Marie Bell, Harvard Business School Press, 2006
- “The manager’s guide to distribution channels”, Linda Gorchels, Edward Marien & Chuck West, McGraw Hill, 2004
- “Sales force design for strategic advantage”, Andris A. Zoltners, Prabhakant Sinha & Sally E. Lorimer, Palgrave Macmillan, 2004

¿Cuáles son los mejores libros y artículos sobre Dirección Comercial en inglés?

B2B y Grandes Cuentas

- “The end of solution sales”, Brent Adamson, Matthew Dixon & Nicholas Toman, Harvard Business Review, July-August 2012
- “Global customer management programs: how to make them really work”, Noel Capon & Christop Senn, California Management Review, Winter 2010, Vol, 52, No 2
- “Key Account Management and Planning”: the comprehensive handbook for managing your company’s most important strategic asset”, Noel Capon, Free Press, 2010
- “How to sell services more profitably”, Werner Reinartz & Wolfgang Ulaga, Harvard Business Review, May 2008
- “Value merchants: demonstrating and documenting superior value in business markets”, James C. Anderson, Nirmalya Kumar & James A. Narus, Harvard Business School Press, 2007
- ⇒ **“What the customer wants you to know”, Ram Charan, Penguin, 2007**
- “Making the major sale”, Benson P. Shapiro & Ronald S. Posner”, Harvard Business Review, July-August 2006
- “Building Loyalty in Business Markets”, Das Narayandas, Harvard Business Review, September 2005

Desarrollo y retribución de comerciales y mandos

- “Building a winning Sales Management Team. The force behind the sales force”, Andris A. Zoltners, Prabhakant Sinha & Sally E. Lorimer, ZS Associates, Inc., 2012
- “What got you here won’t get you there in sales”, Marshall Goldsmith, Don Brown & Bill Hawkins, McGraw Hill, 2012
- “Motivating salespeople: what really works”, Thomas Steenburg & Michael Ahearne, Harvard Business Review, July-August 2012
- “Topgrading for sales”, Bradford D. Smart; Greg Alexander, Portfolio, Penguin Group, 2008
- ⇒ **“The complete guide to sales force incentive compensation”, A. Zoltners, P. Sinha & S. Lorimer, AMACOM, 2006**

¿Cuáles son los mejores libros y artículos sobre Dirección Comercial en inglés?

Diagnóstico & análisis cuantitativo de fuerzas de ventas

- “Scientific selling. Creating sales performance sales teams through applied psychology and testing” Nancy Martini with Geoffrey James, John Wiley & Sons, 2012
- “Selling into micromarkets, Manish Goyal, Maryanne Q. Hancock & Homayoun Hatami, Harvard Business Review, July-August 2012
- “Do You Really Know Who Your Best Salespeople Are?”, Lynette Ryals & Iain Davies, Harvard Business Review, December 2010
- ⇒ **“The new science of sales force productivity”, Dianne, Ledingham, Mark Kovac & Heidi Locke Simon, Harvard Business Review, September 2006**
- “Match your sales force structure to your business life cycle”, Andris A. Zoltners, Prabhakant Sinha & Sally E. Lorimer, Harvard Business Review, July – August 2006
- “Smarter segmentation for your sales force”, Ernest Waaser, Marshall Dahneke, Michael Pekkarinen & Michael Weissel, Harvard Business Review, March 2004

Técnicas para desarrollar la capacidad comercial

- “Gamestorming. A playbook for innovators, rulebreakers and changemakers”, Dave Gray, Sunni Brown & James Macanujo, O’Reilly, 2011
- “Thinkertoys: cómo desarrollar la creatividad en la empresa”, Michael Michalko, Gestión 2000, 2001
- ⇒ **“The big book of sales games: quick, fun activities for improving selling skills or livening up a sales meeting”, Peggy Carlaw & Vaidha Deming, McGraw-Hill, 1999**