



¿Eres vendedor, autónomo, gerente de empresa y no sabes qué más hacer para conseguir más clientes? ¿Eres un nuevo empresario y no sabes cómo hacer tu primer cliente? Si esta es tu situación tienes oro en tus manos porque el consultor de marketing y ventas Josué Gadea ha reunido para ti las estrategias y claves más importantes y rentables después de haber asesorado a más de 300 emprendedores en los últimos 7 años. Este es un libro que te ayudará en dos sentidos. Por un lado en conseguir que adoptes lo más importante para hacer clientes y eso es: actitud. Por otro lado te dará una serie de estrategias concretas contadas paso a paso para convertir tus acciones en clientes y tus clientes en ingresos.



Josué Gadea es consultor de marketing y ventas. Inició su etapa profesional hace ya 14 años, siempre trabajando en departamentos de marketing y ventas. Su última etapa como trabajador por cuenta ajena fue trabajando para la Cámara de Comercio de Alicante donde asesoró a cientos de emprendedores y a otros tantos empresarios

en temas que Josué captó como prioritarios como son: cómo hago más clientes y cómo hago mi primer cliente.

Citado dos veces como experto en la prestigiosa revista EMPRENDEDORES trabaja con multitud de empresas privadas como Orange y ADT Seguridad realizando labores de consultoría y formación así como con diferentes instituciones públicas.

Ha sido conferenciante compartiendo cartel con personas de la talla de Javier Iriondo y Cristina de Arozamena (coaches) y el psicólogo Bernabé Tierno entre otros.

De Petrer (Alicante, España) donde vive en la actualidad con su mujer y su hijo Josué Jr.

www.vendedor.ninja/libro

VENDEDOR NINJA

Josué Gadea

VENDEDOR NINJA

**12 CLAVES MAESTRAS Y 4 PASOS PROBADOS
PARA ATRAER CLIENTES Y AUMENTAR TUS VENTAS CON
TÁCTICAS NINJA DE ALTO IMPACTO**

Edición 2016

**Josué
Gadea**

Prólogo por
Cristina de Arozamena

