

NOTA DE PRENSA

Barcelona, 2026

VENDER BONITO

EL OFICIO DE
VENDER CONTADO
POR UN VENDEDOR

DIEGO MUÑOZ



Plataforma
Editorial

Para más información o coordinar publicaciones en prensa, no dudéis en contactar con nosotros:

prensa@plataformaeditorial.com
934 94 79 99

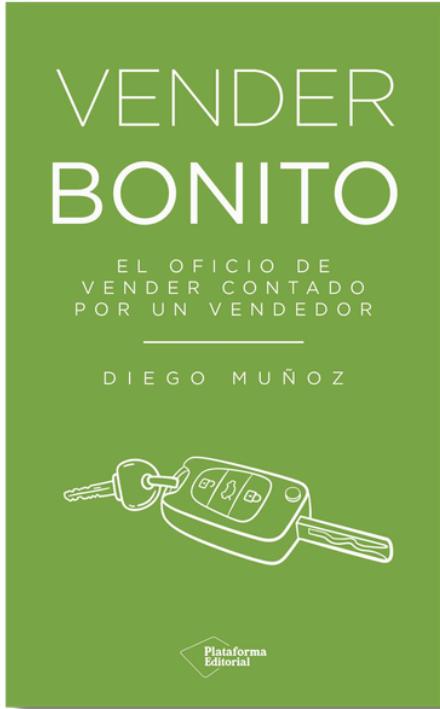
VENDER BONITO

Diego Muñoz

Con *Vender bonito*, Diego Muñoz propone volver a la esencia de lo que significa realmente vender: ganarse la vida honradamente, relacionarse con calidad con los clientes y ayudarles en su proceso de decisión de compra.

En pleno 2025, el mercado, los modelos de adquisición, los productos financieros, la tecnología, la economía, la omnicanalidad y, más recientemente, la inteligencia artificial, son factores que transforman de forma constante cada venta. Sin embargo, sigue siendo imposible vender sin una relación humana auténtica: vender no es solo ofrecer precios, sino generar confianza y vínculos reales.

A lo largo de este libro, Diego habla con claridad, experiencia y empatía sobre lo que realmente implica vender. Porque no se trata de que el cliente te compre, sino de cómo tú te relacionas. De tu capacidad para conectar, demostrar y cerrar sin artificios dependerá tu éxito profesional... y tu capacidad para seguir siendo insustituible.



FICHA TÉCNICA

Encuadernación: Rústica

Formato: 140 x 220 mm

Temática: Ciencia y tecnología

Publicación: 18 de febrero 2026

ISBN: 979-13-87813-79-6

Páginas: 256 | **Precio:** 22.90 €

Disponible en e-book.

El libro que devuelve dignidad y sentido a la profesión de vender.

Una guía realista y práctica para destacar en un mercado cada vez más impersonal

SOBRE EL AUTOR

Diego Muñoz lleva más de tres décadas vinculado al mundo de las ventas, especialmente en el sector de la automoción. Comenzó a vender a los 13 años en la playa de Gandía y, desde entonces, no ha dejado de aprender y evolucionar en el arte de la venta. A los 17, vendía enciclopedias puerta a puerta y conoció a grandes referentes que marcaron su vocación. A los 21 años se incorporó al sector del automóvil, donde ha desarrollado toda su carrera, ocupando distintos puestos de responsabilidad. Con el tiempo, combinó su experiencia comercial con la formación de equipos, acompañando a concesionarios y marcas en la mejora de sus procesos, relaciones y resultados. Hoy, tras más de 32 años de trayectoria, sigue dedicándose con pasión a lo que más le gusta: vender coches y ayudar a otros a venderlos mejor.



DIEGO MUÑOZ