

Que la venta te acompañe

¡Aumentar las ventas y mejorar la experiencia del cliente!

MAYO 2024

Que la venta te acompañe te dará una estrategia brillante sin una ejecución efectiva es como un mapa sin alguien que lo siga.

Imagina una tienda con una estrategia diseñada para aumentar las ventas y mejorar la experiencia del cliente. Ahora, visualiza a un equipo comprometido, capacitado y alineado con esa estrategia, ejecutándola con precisión y pasión. Esa sinergia entre estrategia y ejecución es la fórmula secreta para tener éxito en cualquier negocio.

El modelo Retail J.E.D.I. es una herramienta para mejorar la ejecución de equipos de ventas basado en cuatro áreas clave: Justificación: Implica establecer la razón de ser del equipo de ventas, identificando metas concretas y alineadas con los objetivos; Empatía: Se enfoca en entender y conocer mejor a los vendedores, así como comprender cómo desarrollan sus tareas; Diseño: Orientado a crear un entorno óptimo para que los vendedores puedan desarrollar sus funciones sin barreras u obstáculos; Influencia: Dirigida a atraer, implicar e inspirar a los vendedores para lograr un alto rendimiento y compromiso con los objetivos establecidos.

Prepárate para explorar estrategias prácticas, historias inspiradoras y consejos probados que te conducirán a relaciones más sólidas con los clientes y al éxito a largo plazo en el mundo de las ventas.

La posibilidad de una nueva esperanza se vislumbra en la galaxia de las ventas. Los vendedores Jedi son los guardianes de la luz, aquellos que resisten las tentaciones del Lado Oscuro, defendiendo la ética, la excelencia y el servicio al cliente por encima de todo. La ejecución de estrategias emerge como la fuerza vital que impulsa la transformación y el éxito de las empresas. El compromiso de estos vendedores con la causa noble del retail brinda una oportunidad para una nueva rebelión en la galaxia comercial. A través de la influencia consciente, la empatía galáctica, el propósito inquebrantable y el diseño de experiencias estelares, la visión de un futuro brillante para el retail persiste.

A pesar de las malas prácticas del Lado Oscuro y del Imperio que buscan corromper el sector, la fortaleza de los vendedores Jedi y su determinación para implementar cambios significativos y mantener altos estándares éticos, prometen mantener viva la llama de la esperanza.

NOVEDAD MARKETING Y VENTAS

ISBN: 9788419841940
 Encuadernación: Rústica
 Formato: 15,3 x 23 cm
 Págs: 208
 Papel: FSC
 Categoría: B
 Derechos: M
 PVP: 19.09 € | 19.85 €
 IBIC: KJS / KJMB
 Palabras clave: **ventas, comunicación, equipos**



Autor:



Marcos Álvarez es tiendólogo, además de Retail Jedi, con una capacidad innata para inspirar y guiar a equipos comerciales hacia el éxito. Referente en la galaxia del retail, en sectores tan diversos como telecomunicaciones, textil, banca o gran distribución. Su capacidad para identificar oportunidades y su enfoque en la innovación son clave para el éxito de las organizaciones con las que colabora, donde lidera procesos de transformación y adaptación en el cambiante entorno competitivo del retail.

Marcos es un apasionado de las personas, entendiendo profundamente cómo crear experiencias memorables para los clientes y cómo motivar y potenciar a las personas que venden. Sus *best sellers* sobre motivación de equipos de ventas en el sector retail son una guía para aquellos que buscan la Fuerza en las ventas.

Adéntrate en su universo en www.porbuencamino.com o síguelo en RRSS: @tiendologo.

Redes sociales:

Web: www.porbuencamino.com · Twitter: @tiendologo

Argumentos de venta y Plan de medios:

- Esta obra se apoya en disciplinas como la economía conductual o la neurociencia, cada vez más aplicada en el mundo de los negocios, pero con escasas publicaciones, hasta la fecha, aplicadas al sector retail y equipos de venta.
- Incluye el canvas o lienzo de trabajo Retail J.E.D.I., una herramienta versátil que facilita la colaboración y la visualización de ideas en un equipo de ventas.
- Contiene propuestas de acciones prácticas y directamente accionables para mejorar el desempeño de los vendedores y optimizar los resultados de un negocio B2C.
- Complemento a los libros del autor *Retail Scorecard* y *Human Retail*.
- Nota de prensa, presentaciones y promoción en redes sociales.

Otros libros relacionados:

