

# Aumentar las ventas

Dominar las técnicas de ventas más eficaces.

ENERO 2025

*Aumentar las ventas* tiene como objetivos: incrementar las ventas de cualquier negocio, dominar las estrategias de marketing más eficaces del sector retail, motivar a los vendedores, incorporar herramientas (Coaching, Cuadro de mando integral, KPI's, PNL) para optimizar resultados de ventas, utilizar las palabras adecuadas y el poder mental para generar mayores ventas, encontrar soluciones rápidas y resultados garantizados, conocer mejor al cliente y generar una fuerte conexión con él.

Este libro propone convertir a cualquier persona que trabaja en una tienda en todo un profesional de la venta. Para ello, describe un mapa de ruta estructurado de la siguiente forma: si capacitamos y mantenemos motivados a nuestros vendedores seremos mucho más eficientes en nuestros procesos de venta y ofreceremos un mejor servicio a nuestros clientes, lo cual nos dará unos mejores resultados para nuestro negocio.

En este libro, encontrarás herramientas, trucos y consejos de fácil aplicación para sacarle el mayor provecho a tu negocio.

«Una tienda es como un programa de televisión. Los clientes ven el resultado de un enorme y muchas veces poco valorado trabajo que se realiza “detrás de las cámaras”. Me encantará sacar a la luz todo ese trabajo sordo que tantos miles de personas hacen día a día y que a ti puede servirte para incrementar exponencialmente los resultados de venta y beneficios de tu negocio. El comercio es una industria intensiva en personas. La base de unos buenos resultados en este sector debe estar apoyada en la actuación de las personas que tenemos en nuestras tiendas y en su desarrollo como profesionales de la venta. Por ello, el mapa de ruta de las propuestas que quiero compartir contigo en estas páginas está estructurado de la siguiente forma: si capacitamos y mantenemos motivados a nuestra fuerza de venta conseguiremos ser mucho más eficientes en nuestros procesos y así lograr dar un mejor servicio a nuestros clientes, lo cual nos dará unos mejores resultados de ventas. Así de sencillo... o así de complicado.»

## NOVEDAD

**HABILIDADES DIRECTIVAS  
COL. SOFT SKILLS**

ISBN: 9788410235687

Encuadernación: Rústica

Formato: 12,5 x 19 cm

Págs: 128

Papel: FSC

Categoría: B

Derechos: M

PVP: 9.57 € | 9.95 €

IBIC: KJS

Palabras clave: **cliente, persuasión, ventas, confianza, autoconocimiento, ideas**



## Autor:



**Marcos Álvarez** vive en Asturias y 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 bestsellers 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](http://www.porbuencamino.com) o síguelo en RRSS: @tiendologo.

## Redes sociales:

[www.porbuencamino.com](http://www.porbuencamino.com) • **Twitter:** @tiendologo

## Argumentos de venta y Plan de medios:

- Nueva colección «Soft Skills» de habilidades personales para mejorar en el trabajo y la vida personal.
- Una guía en 24 pasos para organizarse eficazmente. Una colección muy práctica especialmente pensada para potenciar las «Soft Skills».
- Este libro te enseñará cómo convertir a cualquier persona que trabaja en una tienda en todo un profesional de la venta.
- Nota de prensa y promoción en redes sociales.

## Otros libros relacionados:

