

Vendiendo en positivo

Cambiar la mentalidad puede generar grandes impactos.

ABRIL 2025

Vendiendo en positivo significa mucho más que cerrar una venta o alcanzar una cifra de objetivos. Es una filosofía que invita a mirar más allá de los números, enfocándonos en crear relaciones significativas con los clientes, potenciando las fortalezas de los equipos comerciales y convirtiendo los retos en oportunidades. En lugar de crear preocupación por lo que está faltando nos concentramos en lo que está funcionando y en cómo aprovecharlo para mejorar día a día.

Se trata de encontrar sentido en lo que hacemos, adoptando una actitud positiva, enfocándonos en soluciones, trabajando con objetivos claros y actuando de manera constante con una mentalidad de crecimiento y aprendizaje. Cuando vendemos en positivo alcanzamos nuestras metas y, además, creamos un impacto beneficioso en los clientes y en los equipos de venta.

Desde la fijación de objetivos claros hasta la transformación de pequeños cambios en grandes mejoras, este libro es una guía práctica y accesible para llevar tus ventas al siguiente nivel.

NOVEDAD
MARKETING Y VENTAS

ISBN: 9788410235786

Encuadernación: Rústica

Formato: 15.3 x 23 cm

Págs: 208

Papel: FSC

Categoría: B

Derechos: M

PVP: 19,09 € | 19,85 €

IBIC: KJMV7

Palabras clave: **ventas, comunicación, equipos, retail, tiendólogo, marcos álvarez**



Autor:



Marcos Álvarez es uno de los expertos en retail más influyentes, reconocido por su capacidad para transformar equipos comerciales y potenciar sus resultados de ventas, sin perder de vista la importancia de la conexión humana y la fuerza del propósito dentro de las organizaciones. Con más de 25 años de experiencia como directivo, formador y consultor, ha trabajado en sectores tan diversos como el textil, la telefonía, la joyería o la gran distribución, acompañando a las empresas en su crecimiento y expansión internacional.

Marcos combina desarrollo personal y estrategias comerciales para crear experiencias memorables, tanto para las personas que compran como para las que venden. Su enfoque innovador y práctico proporciona herramientas eficaces para que los equipos de venta destaquen en un entorno cada vez más dinámico y exigente.

Ha plasmado sus ideas en numerosos libros y en programas formativos de distintas universidades, posicionándose como una figura clave para comprender y sacar partido de la actual transformación del comercio minorista. Descubre más sobre su visión y métodos de trabajo en www.porbuencamino.com o síguelo en X e Instagram: @tiendologo.

Redes sociales:

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

Argumentos de venta y Plan de medios:

- El libro ofrece propuestas de acciones concretas y directamente accionables, que los líderes de equipos y los vendedores pueden implementar de manera inmediata.
- Las estrategias del libro están diseñadas para mejorar el rendimiento de ventas de manera tangible y medible.
- Contenido probado en la práctica diaria del autor en su labor como consultor de empresas del sector retail.
- Nota de prensa, presentaciones y promoción en redes sociales.

Otros libros relacionados:

