



Objetivo: vender más

Jacinto Llorca Mayol

365 ideas para conseguir el principal propósito de cualquier tienda: vender más

En este libro, el experto en gestión de retail Jacinto Llorca pone sus amplios conocimientos al servicio de quienes desarrollan una actividad comercial. Tanto si eres gerente de una empresa dedicada al retail, como si eres responsable de tienda o vendedor, su lectura te permitirá reflexionar sobre aspectos que, aunque posiblemente sabidos, quizá hayas dejado momentáneamente de lado por el trajín del trabajo diario o, simplemente, puedan mejorarse.

En las reflexiones presentadas, una por cada día del año, descubrirás o redescubrirás, entre muchísimas otras cosas, la manera de ayudar al cliente a encontrar el producto que se adecue mejor a sus necesidades y cómo proporcionarle, mediante el cross selling, otros artículos que completarán su deseo original.

Asimismo, encontrarás claves prácticas de todas las áreas involucradas en el buen funcionamiento de un negocio, tales como recursos humanos, merchandising, gestión comercial, atención a clientes, postventa, marketing y ventas, operaciones de tienda, eventos y, en general, todos los temas de interés para quien tenga o quiera tener responsabilidades en un punto de venta.

A lo largo de esta obra, tanto el vendedor como el gerente de tienda aprenderá cómo lograr los dos objetivos principales de un comercio: aumentar la cifra de ventas y conseguir la fidelización del cliente.

Fecha de publicación:

27/05/2014

Sello Editorial:

Gestión 2000

Contacto de prensa

Nombre: María José Bertrán

Email: mjbertran@planeta.es



Jacinto Llorca Mayol

(@jacintollorca) Es conferenciante y consultor internacional especializado en retail, gestión comercial y marketing. Asimismo es autor de *Cómo vender más en tu tienda en una semana*, también publicado en *Gestión 2000*.

Trabaja con empresas de Europa y Latinoamérica, colaborando con cadenas de retail y gran distribución, marcas de gran consumo, centros comerciales, restauración, y con marcas y empresas de otros sectores centrados en el consumidor final y su experiencia de compra como estrategia empresarial.

Con estudios de Filología Inglesa, Sociología y master en Dirección de Marketing y Gestión Comercial por ESIC Business & Marketing School, comparte habitualmente contenidos sobre marketing, gestión comercial y management en su blog, jacintollorca.com.