

image not found or type unknown



Las 12 únicas maneras de captar clientes

Mónica Mendoza Castillo

Fecha de publicación:

02/04/2019

Las técnicas imprescindibles para captar clientes HOY

Sello Editorial:

Alienta Editorial

¿Quién paga tu sueldo? ¿El propietario de la empresa en la que trabajas? ¿Los accionistas? No: el cliente. Sin éste no se pueden pagar las nóminas. El nuevo consumidor, empoderado sobre todo por las nuevas tecnologías, se ha convertido en el gran protagonista del mercado, pues sus decisiones de compra determinan quién sobrevive y quién desaparece del mismo.

Contacto de prensa

Nombre: María José Bertrán

En la sociedad actual, donde la oferta es cada vez más amplia y variada, los clientes se han vuelto más exigentes y se han convertido en usuarios omnicanal. Por tanto, ya no existen entornos on-line y off-line, sino que coexisten, se integran e interaccionan entre ellos.

Teléfono: 93 492 82 03

Teniendo en cuenta este nuevo usuario omnicanal, ¿qué canales de comunicación/publicidad existen?

Email:

mjbertran@planeta.es

¿Cuál sería el más eficiente para mi empresa teniendo en cuenta mi mercado, mi público y mi presupuesto? Tienes en tus manos las respuestas a todas estas preguntas. ¿Comenzamos?

Nombre: Alba Ríos

Teléfono: 93 492 86 58

Email:

arioss@planeta.es

image not found or type unknown



Mónica Mendoza Castillo

Mónica Mendoza es una de las conferenciantes más solicitadas a nivel nacional e internacional en temas de estrategia comercial, motivación, inteligencia emocional y ventas. Está incluida en el TOP 100 de conferenciantes de España, según Thinking Heads.

Es licenciada en Psicología por la Universidad Autónoma de Barcelona (UAB), máster en Dirección Comercial y Programa de Crecimiento de Empresas por el IESE, Sales Training por Dale Carnegie y Certificada como Coach Comercial por CIE Barcelona.

Docente en la Escuela de Negocios ESADE, es profesora oficial de ventas del Colegio de Agentes Comerciales de Barcelona. Fue también profesora durante seis años de la asignatura Dirección Comercial en la Universidad Autónoma de Barcelona (Facultad de Económicas), en EAE Business School, y exasesora de ventas de la patronal Cecot.

En la actualidad desempeña el cargo de Directora General en la Consultoría de Ventas Energivity Consulting S.L. Forma parte de la Asociación Española de Formación On-line y es miembro del Círculo de Mujeres de Negocios.

Asimismo, es autora de *Lo que NO te cuentan los libros de ventas* (2013) y *Píldoras de motivación para comerciales y emprendedores* (2016), ambos publicados por Alienta.