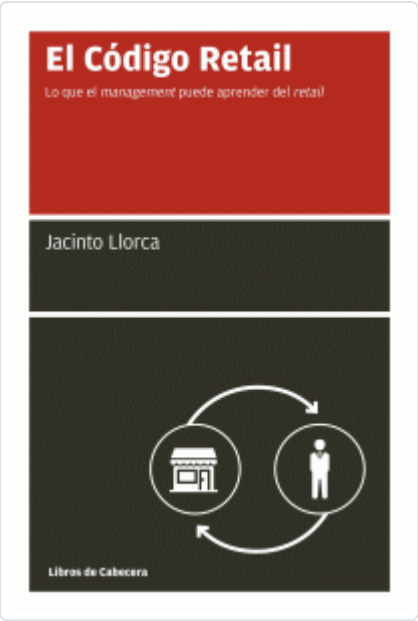
CODIGO RETAIL



LLORCA, JACINTO

SINOPSIS

+Notas que cada día es más difícil vender o que los clientes están cambiando? Los teléfonos inteligentes, la geolocalización, los comparadores de precios, las facilidades logísticas, la economía colaborativa, etc. han dado más poder a los consumidores. En este contexto, los clientes demandan actitudes, acciones y responsabilidades que están lejos de los procedimientos habituales de las empresas. +Sabes cómo dar respuesta? Seas empresa industrial, de servicios o profesional, es necesario que adaptes tu cultura empresarial al nuevo cliente. +Y qué relación tiene todo esto con el mundo del retail, del comercio en el sentido más amplio? Pues que podemos aprovechar ideas que ya están funcionando en el retail para llegar con más facilidad y acierto al cliente. Así lo vio Jacinto Llorca, conferenciante, escritor y consultor de negocio, a partir de su experiencia profesional. Observó factores de éxito y los destiló hasta crear el Código Retail, un compendio de buenas prácticas que se explican de forma ágil a lo largo del libro y se ilustran con casos reales muy interesantes, tanto del mundo analógico como del digital. ...

Editorial	VARIOS 138
Materia	<Genérica>
Colección	SIN COLECCION
EAN	9788494810671
Status	Disponible
Páginas	262
Tamaño	140x210x17 mm.
Peso	340
Precio (Imp. inc.)	18,00€
Idioma	Español

Títulos relacionados

BANQUETE DE LOS DICTADORES, EL (MELUSINA)
VICTORIA CLARK Y MELISSA SCOTT

CRISIS DE LA SOCIALDEMOCRACIA +QUE CRISIS?
URQUIZU, IGNACIO

DE ARGELIA A T+NEZ EN MOTO
LADY WARREN

PARA ENTENDER EL TTIP
CARLOS TAIBO