

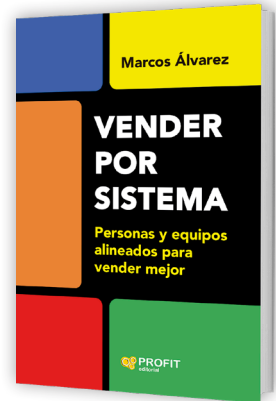
Diseño y gestión de equipos comerciales.

MAYO 2026

Vender por sistema plantea un cambio de paradigma en la forma de entender la venta y la gestión comercial. Propone mirar el comercio como un sistema, donde personas, equipos y organización están interconectados y donde los resultados son fruto del diseño del sistema que los genera.

Una guía para repensar la venta desde dentro, comprendiendo cómo las partes interactúan, cómo se refuerzan o se bloquean mutuamente y cómo se pueden generar resultados mayores, duraderos y coherentes.

Vender por sistema ofrece un modelo claro y aplicable basado en tres niveles —persona, equipo y organización— con tres dimensiones en cada uno —ser, hacer y tener—. De la combinación de ellos surge una matriz de nueve cuadrantes que permite diagnosticar, comprender y transformar los sistemas de venta.


NOVEDAD
MARKETING Y VENTAS

ISBN: 9791387796594

Encuadernación: Rústica

Formato: 15,3 x 23 cm

Págs: 238

Papel: FSC

Categoría: B

Derechos: M

PVP: 21.97 € | 22.85 €

IBIC: KJS: Marketing y ventas

Palabras clave: Sistema, paradigma, interconexión, diseño, matriz de cuadrantes, resultados.

«Un sistema de ventas bien diseñado logra que las personas y los resultados brillen. Uno mal diseñado hace que se apaguen».



EL AUTOR

Autor:


Marcos Álvarez es uno de los referentes en el ámbito del retail en España. Consultor, escritor y conferenciante, ha dedicado más de veinticinco años a acompañar a empresas, equipos de venta y líderes comerciales en su evolución hacia modelos de negocio más humanos, sostenibles y rentables. A lo largo de su carrera ha colaborado con numerosas marcas nacionales e internacionales, participando en proyectos de expansión, transformación cultural, liderazgo comercial y mejora del desempeño en el punto de venta. Su enfoque combina el pensamiento sistémico con una profunda sensibilidad por el factor humano.

Además de su labor como consultor, imparte formación *in company* y en escuelas de negocio, donde comparte su experiencia con responsables comerciales, facilitándoles la traducción de la estrategia corporativa en comportamientos accionables y medibles.

Descubre más sobre su visión en www.porbuen camino.com o síguelo en RR.SS.

Argumentos de venta y Plan de medios:

- **El éxito como resultado de un diseño sólido:** Deja de confiar en la suerte o en el esfuerzo individual aislado. Este enfoque te enseña a ver la venta como un sistema interconectado donde los resultados no son casualidad, sino el fruto directo de cómo has diseñado la interacción entre tus procesos, tu equipo y tu organización.
- **Diagnóstico preciso con la matriz de 9 cuadrantes:** Supera la confusión comercial con un modelo claro y aplicable. Al cruzar los niveles de persona, equipo y organización con las dimensiones del ser, hacer y tener, obtendrás una hoja de ruta exacta para identificar dónde se bloquea tu sistema y cómo desbloquear su máximo potencial.
- **Un sistema que hace brillar a las personas:** Un sistema mal diseñado agota el talento; uno bien diseñado lo potencia. Este libro te ofrece las claves para construir una arquitectura comercial coherente que no solo genere resultados mayores y duraderos, sino que permita que tu equipo trabaje en un entorno que refuerce su desempeño en lugar de obstaculizarlo.
- Nota de prensa, presentaciones y promoción en redes sociales.

Otros libros relacionados:
