Vender con margen

Priorizar el beneficio sobre el crecimiento



Autor

Francisco M. López

Sinopsis

¿Conoces algún empresario que cuanto más vende, más pierde? ¿Te has preguntado alguna vez si los comerciales venden los productos que más ganancias aportan a la empresa? ¿Tiene sentido preparar el presupuesto del próximo año sin conocer realmente los costes de la empresa? ¿Se aceptan los objetivos de ventas para complacer a la gerencia? ¿Es obligatorio que la empresa crezca? La dirección de empresas tiene su complejidad y, a pesar de que los gestores cada vez están más preparados, lo cierto es que hay pocas personas que se cuestionen si los métodos y estrategias que utilizan tienen sentido. En las últimas décadas, el management se ha basado en maximizar ingresos y recortar gastos, favoreciendo agresivas políticas de descuentos, economías de escala y crecimiento desenfrenado, tan nocivo para el medio ambiente. Francisco M. López, experto en rentabilidad empresarial, rompe mitos y afirma que para obtener más beneficios no es necesario crecer. El libro Vender con margen presenta la filosofía y el método Profit Thinking, que apuesta por vender productos con más margen gracias al conocimiento exhaustivo de los costes, la incentivación del valor añadido y la participación de todos los departamentos de la empresa. El resultado es doble: el incremento de la rentabilidad y una empresa sana.

Impreso

Año de publicación: 2021

Presentación: Libro de tacto blando (Tapa blanda o Bolsillo)

Tamaño: 24 x 17 cm

Número absoluto de páginas: 260 Páginas

ISBN13: 9789585030503

$98.000 COP

FM

Sobre el autor

Francisco M. López

E-Book

Año de publicación: 2021

Presentación: PDF (Digital: descarga y online)

Tamaño: 3.99 Megabytes (MB)

Número absoluto de páginas: 261 Páginas

ISBN13: 9789585030510

$64.000 COP

IBD

Año de publicación: 2020

Presentación: Libro de tacto blando (Tapa blanda o Bolsillo)

Tamaño: 22 x 14.5 cm

Número absoluto de páginas: 260 Páginas

ISBN13: 9789585030503

$86.283 COP



Palabras clave

Ventas; Margen de beneficio; Técnicas de venta; Gestión comercial; Rentabilidad; Estrategias de venta; Desempeño comercial

2026 © Sistema Integrado de Metadata Estandarizada desarrollado por Hipertexto - Netizen