

# VENDER CON MARGEN PRIORIZAR BENEFICIO SOBRE CRECIMIENTO



LOPEZ, FRANCISCO MANUEL

## 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. A lo largo de su trayectoria profesional ha constatado que lo fundamental es conocer a fondo la empresa, sus costes fijos, su posicionamiento en el mercado y el margen de todos los productos para diseñar una estrategia clara para el equipo comercial y beneficiosa para la empresa. 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. ...



Editorial	LIBROS DE CABECERA (UDL)
Materia	EMPRESA- ORGANIZACION- GESTION-NEGOCIOS- MANAGEMENT
Colección	TEMATICOS
EAN	9788412139501
Status	Disponible
Páginas	262
Tamaño	145x220x14 mm.
Peso	410
Precio (Imp. inc.)	22,00€
Fecha de lanzamiento	07/11/2020

## Títulos relacionados



**AUTOLIDERAZGO EN LA EMPRESA Y EN LA VIDA**  
CUERVO, JORGE



**GESTIONAR SIN PRISAS**  
GINEBRA, GABRIEL



**IR A LA LUNA ES FACIL, LO DIFICIL ES ENCONTRAR UN BUEN COMER**  
GOMEZ VISEDO, DANIEL