

PorBuenCamino

MARCOS
ÁLVAREZ
TIENDÓLOGO





MARCOS ÁLVAREZ: TIENDÓLOGO

PorBuenCamino

Proactivo, entusiasta y con iniciativa. Con dilatada experiencia en el sector retail; mi misión es INSPIRAR a personas y organizaciones para afrontar cambios y obtener lo mejor de sí mismos disfrutando de los resultados fruto de liberar todo su potencial.



Marcos
Álvarez



Orientado a la consecución de objetivos y con habilidades para la dirección y la motivación de personas.



Disfruto compartiendo ideas y experiencias sobre desarrollo de personas.



MARCOS ÁLVAREZ: TIENDÓLOGO

PorBuenCamino



Economista, M.B.A. y
Master en Dirección de
Recursos Humanos.



Profesor universitario en
materias relacionadas con
desarrollo de personas en retail
(Univ. de Barcelona, Deusto,
Oviedo...)



Conferencista y formador
habitual de habilidades
comerciales y directivas
(liderazgo, cuadro de mando
integral, motivación,...)



Coach Ejecutivo y de
Equipos certificado por la
I.C.F. y Master Practitioner
PNL por The Society of NLP.



Escritor sobre temas
relacionados con la
motivación y
liderazgo , aplicados
al sector retail.

**MARCOS
ÁLVAREZ**

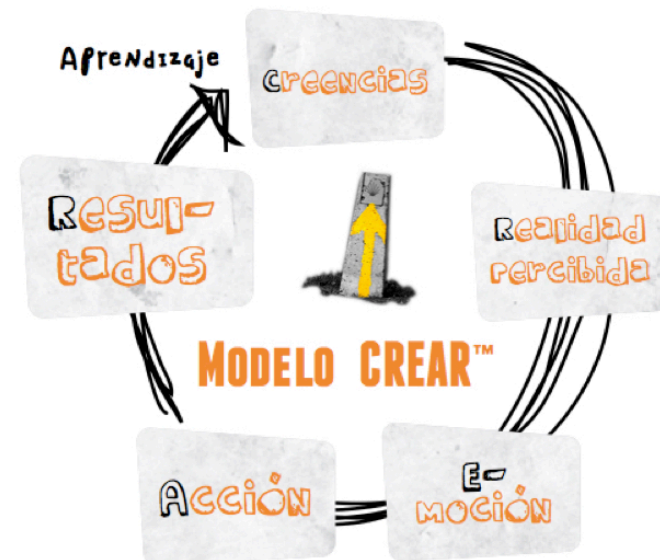


WWW.PORBUENCAMINO.COM



EL MODELO CREAR PARA OBTENER RESULTADOS

Tus resultados son el fruto de tus acciones, influenciadas por tu particular perspectiva del mundo en el que vives.



Da un paso adelante y conviértete en el verdadero protagonista de esa película que, sin duda, va a tener un final feliz. Decide por ti mismo la respuesta a estas tres simples preguntas:

- ¿Qué quieres conseguir?
- ¿Qué necesitas para conseguirlo?
- ¿Qué estás dispuesto a poner de tu parte para ello?



LA PIRÁMIDE DEL ÉXITO EN RETAIL

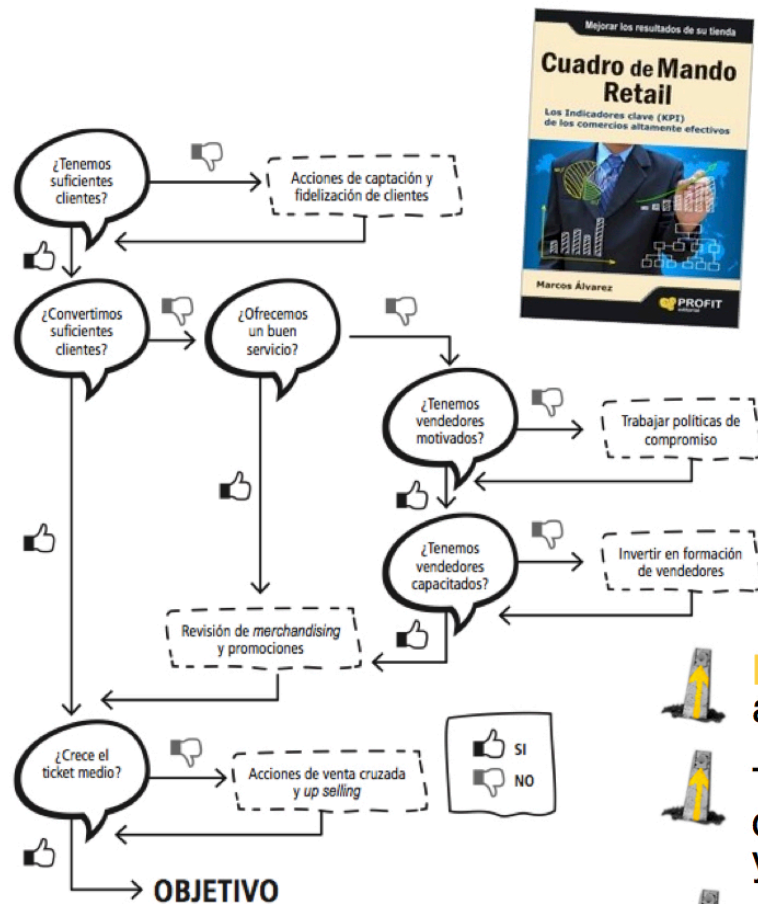


La clave de unos buenos resultados en retail debe estar apoyada en las personas que desarrollan su labor en las tiendas y en su crecimiento profesional. **Capacitando y motivando** a las personas se conseguirá una **mayor eficiencia** en los procesos para así ofrecer un **mejor servicio** a los clientes, lo cual aportará **mejores resultados** globales. Así de sencillo,... o así de complicado.





RETAIL SCORECARD



El Retail Scorecard es la aplicación de los conceptos de Cuadro de Mando Integral a las organizaciones retail. Los beneficios principales de usar esta metodología son:

Alinear los objetivos individuales y los de la organización

Dotar de un **sistema de medición** (KPIs) que nos permita conocer los progresos en relación con los objetivos estratégicos fijados

Reflexionar sobre las iniciativas a llevar a cabo para conseguir alcanzar las metas

Tener en cuenta **todas las perspectivas** del negocio (empleados, clientes, procesos y accionistas)

Comprender las **dinámicas sistémicas** dentro de la organización

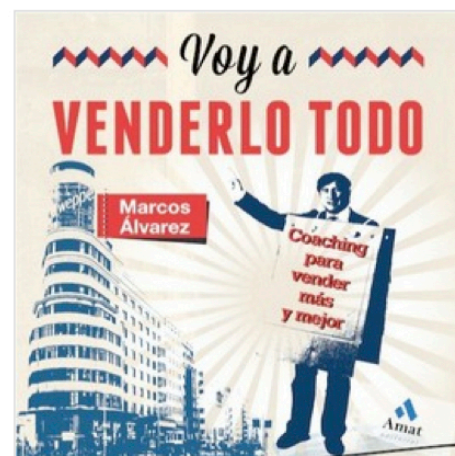


FORMACIONES PARA VENDER MÁS Y MEJOR

Los poderes del Super vendedor



"Dirigidas a todos aquellos profesionales que quieran vender más y mejor. Una propuesta para que puedan lograr los objetivos de venta que se propongan apoyándose en técnicas del mundo del coaching y también echando mano de conceptos y herramientas de la programación neurolingüística (PNL), la inteligencia emocional y la psicología positiva".





PRESENCIA EN MEDIOS

LA VANGUARDIA

LA CONTRA

Marcos Álvarez, *tiendólogo*

Ayer cumplí 42 años. Soy asturiano y vivo de tienda en tienda. Soy economista y consultor de tiendas. Estoy casado y tengo tres hijos: Iyán (10), Bastian (5) y Sira (3). Apoyo la democracia participativa. No tengo creencias religiosas. En una tienda buscamos vivir una experiencia

“El buen dependiente es el que mejora la vida del cliente”



MARC ARIAS

‘Tú mismo’
Marcos Álvarez auscultando tiendas para ayudarles a mejorar ventas: por eso se me presenta con fonendoscopio para la foto. En su tarjeta de visita leo que se define como *retail coach*, es decir, consultor de comercios, de puntos de venta, para optimizar el trabajo de los dependientes, de los vendedores que están de cara al público. Me dice que lo mismo debe anhelar todo buen vendedor: mejorar la vida de ese cliente con esa venta. Son principios que sirven para vender (“que es como ligar”, me dice) y para seducir a la propia vida, como detalla en sus dos últimos libros, *Búscate la vida* y *Tú mismo* (Amat), y en su web, *Porbuencamino.com*.

LÍDER EN INFORMACIÓN ECONÓMICA DEL NEGOCIO DE LA MODA

modaes.es

BACK STAGE CUSTODIO PAREJA 16 ENE 2015

Afterwork: Marcos Álvarez, con el jefe al Camino de Santiago

QUIÉN

Tiendólogo de profesión y armado con los últimos *gadgets* del mercado (acude a la cita con un iPhone 6 recién salido del horno y un Macbook Air), Marcos Álvarez tiene muy claro cuál es su mantra a la hora de liderar equipos: “debes saber comunicar, hacer visible tu visión, ser creíble, competente y sincero -explica-; con estas cinco claves, siempre serás un mejor jefe”. Álvarez, que se define como *retail coach*, decide que su Afterwork sea en una cafetería de la cadena estadounidense Starbucks. Y no es por casualidad. “Cuando empecé a trabajar en Springfield, me reunía con mis empleados en los Starbucks más cercanos -recuerda-; estaban mucho más receptivos en una cafetería que cuando les decía de reunirnos en el almacén: lo asociaban a bronca”.



lne.es NOTICIAS Oviedo

HEMEROTECA » EL TIEMPO »

PORTADA NOTICIAS DEPORTES ECONOMÍA OPINIÓN/BLOGS OCIO

Oviedo Gijón Avilés Cuenca Oriente Occidente Centro Asturias España Internacional Sociedad y Cultura T

Lne.es » Oviedo

Marcos Álvarez: «Trabajo para poder conseguir profesionales satisfechos»

El autor presenta «Espresso, el secreto del líder-coach», en formato de cómic





SPEAKER Y PONENTE ESPECIALIZADO EN RETAIL



Charlas motivacionales para empresas

Ponencia sobre la Actitud en el retail



tve2



Entrevista en televisión en “Para todos La2”, sobre estrategias de venta en retail



MARCOS ÁLVAREZ: TIENDÓLOGO

PorBuenCamino

CLIENTES Y COMPAÑEROS DE VIAJE



Siempre he estado convencido de que es más importante el camino que la meta; para disfrutar plenamente del camino es vital contar con la compañía de buenos compañeros de viaje de los que siempre se pueden adquirir nuevos y provechosos aprendizajes.





MARCOS ÁLVAREZ: TIENDÓLOGO

PorBuenCamino

“Recomiendo la lectura de ‘Búscate la vida’ y el entusiasmo y habilidad de Marcos para transmitir de forma tan clara el optimismo y positividad tan necesarios a la hora de buscarte la vida”.

PEDRO GARCÍA AGUADO - Coach del programa **HERMANO MAYOR** y campeón olímpico de waterpolo

“Aplicando en nuestro equipo comercial la filosofía de trabajo que explica Marcos hemos conseguido mejorar notablemente nuestros resultados de ventas”.

PABLO GUTIÉRREZ MERELLES - Director Retail **ORANGE**

“Marcos nos aporta herramientas de trabajo que impactan en nuestras habilidades pero sobre todo en nuestra actitud. Imprescindible para las personas que trabajamos con personas”.

JORDI SANTISO - International HR Manager Oysho - INDITEX

“La principal virtud de Marcos reside en su habilidad para “encender la llama”, contagiar y transmitir sus conocimientos, y trasladar con claridad los objetivos”.

MIGUEL ÁNGEL CARRASCO - Director de Operaciones **BODYBELL**

“Cuadro de Mando Retail’ propone todo un conjunto de indicadores que son de gran utilidad para entender, controlar y gestionar mejor unidades de negocio de retail”.

ORIOI AMAT - Catedrático de la **UNIV. POMPEU FABRA**



marcos@porbuencamino.com



+34 653 653 682



@chispadefuego