

4.9

Comentarios (229)

Manuel Amat Payá / LA TIENDOLOGIA

Alicante, España

Conferencista | Capacitador | Coach | Docente | Moderador | Panelista

País de residencia: España

Nacionalidad: España

Idiomas: Español

Áreas de conocimiento

Vender mejor, Emprendimiento, Experiencia de Cliente, Coaching aplicado al Retail, Comunicación persuasiva inteli, Comunicación No Verbal, Inspiración, Confianza, Clientes memorables, Ventas.

Descripción del perfil

Con gran vocación de servicio a las pequeñas empresas comerciales, me dedico a orientar y ayudar a los empresarios del sector retail comercio y a sus equipos de venta a obtener mejores resultados tanto personales como profesionales, y a sus organizaciones empresariales a mejorar sus estrategias de comunicación y promoción de sus acciones. Tras 30 años de experiencia en el mundo del comercio y de la comunicación aplicada a este sector estratégico de la economía, puedo decir que soy un experto conocedor del comercio urbano. Mi formación como Coach Certificado por la Asociación Española de Coaching (ASESCO), me ha permitido desarrollar el singular proyecto de marca personal denominado "La Tiendología de Manuel Amat" y que se ha convertido para muchas personas en una NUEVA metodología al servicio de la micropyme comercial. Soy pues el primer "tiendólogo" del mundo. Especialista en marketing retail innovación, mentor, formador y conferenciante. He publicado dos libros: "El Sueño de Canuto" (2015) y "Vender Mejor sin Vender tu Vida" (2017) Soy colaborador en el programa de Radio COPE nacional "La Noche de COPE" y he producido mi propio programa de televisión en INFORMACIÓN TV Todo ello lo podéis ver y escuchar en mi web de referencia www.latiendologia.com

Conferencias, Cursos o Talleres

10 PALABRAS PODEROSAS PARA CONQUISTAR EL CORAZÓN DE TUS CLIENTES

De 1 Hora a 2 Horas

¿QUÉ ESTÁ PASANDO? Hay clientes que prefieren comprar por internet que hacer sus compras en el comercio urbano sencillamente porque las tiendas “les aburren”. ¿Qué quiere el cliente de hoy? ¿Qué es lo que le induce a volver a tu negocio y recomendarlo?. Conocer en profundidad los fundamentos de tu negocio y cual es tu cliente ideal, nos permitirá poner el foco en lo más importante. ¿QUÉ VAMOS A TRABAJAR EN ESTA CONFERENCIA? Las 10 Palabras Poderosas que propongo te ayudará a anclar conceptos e ideas claves para tu negocio. ¿QUÉ BENEFICIOS TE APORTARÁ? Adquirirás un mayor nivel de consciencia de tus capacidades

como emprendedor de ideas innovadoras y creativas, al servicio de tus clientes que se mostrarán deseosos de vivir en tu negocio, nuevas experiencias inspiradoras.

10 CLAVES PARA PASAR DE LA MEDIOCRIDAD A LA EXCELENCIA EN TU RELACIÓN CON LOS CLIENTES

De 1 Hora a 2 Horas

¿QUÉ ESTA PASANDO? ¿Por qué unos negocios tienen éxito desde el principio, y otros tan sólo consiguen aguantar? ¿Qué diferencia hay entre tener ilusión por un proyecto empresarial, y desarrollar un proyecto ilusionante? En la mayoría de las ocasiones se trata de sencillos detalles que marcarán la diferencia hoy y para siempre en la relación con tus clientes. Ser percibidos de forma excelente o pasar desapercibidos por haberle hecho vivir una experiencia mediocre. Como siempre tu decides y tu cliente también. ¿QUÉ VAMOS A TRABAJAR EN ESTA CONFERENCIA? Repasaremos en estas 10 claves las diferencias entre lo que podríamos considerar una relacional con el cliente convencional para aportar el valor necesario y ser percibido como una relación excelente capaz de generar un vínculo emocional profundo con tus clientes. ¿QUÉ BENEFICIOS TE

APORTARÁ? Nada volverá a ser como antes. Elevarás tu estándar a través de una mayor vocación de servicio a tus clientes. Frase: Genera Valor y Generarás Necesidad.

3 CLAVES PARA VENDER MEJOR SIN VENDER TU VIDA

Sin especificar

¿QUÉ ESTA PASANDO? 8 de cada 10 comercios cierran antes del 5º año de vida. Este hecho desalentador provoca en los emprendedores dificultades a menudo difíciles de gestionar: # Frustración y desánimo. # Ruina Económica y endeudamiento. En un mundo tan competitivo se trata de acertar en la diana a la primera. Podemos empezar por tener muy en cuenta estas 3 claves fundamentales. ¿QUÉ VAMOS A TRABAJAR EN ESTA CONFERENCIA? Basado en mi último libro “Vender Mejor sin Vender tu Vida” (julio 2017) extraigo las que para la tiendología son las tres claves fundamentales para conseguir tan loable propósito. 1.- Descubrir tu principal valor y ponerlo al servicio de los demás. 2.- Poner el foco en las personas por encima de todo lo demás. 3.- Sistematizar los procesos para conseguir los objetivos de crecimiento deseados, sin que por ello tengas que renunciar a la vida que deseas tener. ¿QUÉ BENEFICIOS TE APORTARÁ? Te ayudaré a ordenar y priorizar tus ideas para que, a partir de ellas, desarrolles tus proyectos o inicies los cambios necesarios para ofrecer mayor

valor a tus clientes. Frase: Vender Mejor te llevará algo de tiempo, pero al poco tiempo te dejará mucho tiempo para ti .

6 PIEZAS PARA CONSTRUIR UN NEGOCIO DE ÉXITO

De 1 Hora a 2 Horas

¿QUÉ ESTA PASANDO? Es mucho el conocimiento que necesitamos tener acerca del funcionamiento de los negocios y para la mayoría, poco el tiempo que podemos dedicar a adquirirlo, así es que toca sintetizar las ideas. Nuestra propuesta busca ese objetivo. Juntos hemos conseguido llegar a la esencia que hace que un negocio de moda pueda convertirse en un modelo de éxito. ¿QUÉ SE LLEVARÁN? Desde las lógicas limitaciones del tiempo que una conferencia ofrece, estamos convencidos que la audiencia se llevará una toma de consciencia de sus propias capacidades y algunas herramientas de gran valor que aplicadas a sus negocios pueden mejorar la experiencia que ofrecen a sus clientes. ¿QUÉ APRENDERÁN? Hay Palabras Poderosas que, aunque puedan parecer obvias, ayudan a fijar conceptos y a ordenar las ideas claves para los negocio. Proponemos 6 de ellas

que ayudaran a nuestra audiencia a conocer en profundidad en que se fundamentan sus negocios y como les pueden ayudar a poner el foco en sus clientes.

VENDER MEJOR SIN VENDER TU VIDA / CONFERENCIA

De 1 Hora a 2 Horas

Comparto 7 CLAVES PARA CONSTRUIR UN COMERCIO DE ÉXITO

CONSTRUYENDO COMERCIOS DE ÉXITO / BANCO SABADELL

Menos de 1 Hora

¿Y si una simple cuestión de organizar ideas y priorizar acciones nos ayudase a afrontar la incertidumbre por la que el comercio esta pasando en esta época post covid? Tras escucharme en esta conferencia para el Hub

Empresas del Banco Sabadell tendrás tus ideas más ordenadas. Sabrás que cosas estas haciendo bien y que áreas de mejora debes de aplicar en ciertos aspectos. Tal vez mi conferencia más transformadora.

7 CLAVES PARA CONSTRUIR UN NEGOCIO DE ÉXITO / CAIXA POPULAR

De 1 Hora a 2 Horas

Vamos a ordenar ideas y priorizar conceptos a menudo obviamos tal vez porque nos parecen obvios Inspirados por el templo de Diana (Mérida) iremos descubriendo conceptos claves como IDENTIDAD, INSPIRACIÓN,

ILUSIÓN, PERSONAS, PROCESOS, PROMESAS, GESTIÓN EFICIENTE ....

EL VENDEDOR INSPIRADOR DISRUPTIVO EN LA ERA DIGITAL

De 1 Hora a 2 Horas

Esta conferencia ofrece una visión revolucionaria para transformar el comercio de proximidad en la era digital. A través de un enfoque disruptivo, los asistentes aprenderán a superar las resistencias al cambio, redefinir sus estrategias comerciales y consolidar sus ventas de manera efectiva. Dividida en tres fases clave, la conferencia guía a los comerciantes desde un desbloqueo mental inicial hasta una transformación total en su forma de vender: 1.- Desbloquear la mente: Rompemos las barreras internas que impiden el cambio, localizando los "francotiradores" que sabotean el éxito. 2.- Reencuentro con lo esencial: Replanteamos la estrategia, enfocándonos en las fortalezas del negocio y aplicando el esencialismo para eliminar lo superfluo. 3.- Implementar y consolidar: Ofrecemos técnicas prácticas para sistematizar las ventas, logrando que el cliente te elija a ti sin necesidad de

forzar la venta. Cerramos con un mensaje inspirador que fomenta la curiosidad como motor de innovación continua. dejando a los asistentes no solo motivados, sino con herramientas reales para triunfar en sus

Experiencias

MIEMBRO DEL PLENO DE LA CAMARA DE COMERCIO Y COMISION DE FORMACIÓN

CAMARA DE COMERCIO DE ALICANTE / ESPAÑA

1994 - Actual

EMPRESARIO DEL COMERCIO EN ACTIVO

ESTABLECIMIENTOS AMAT SL

1986 - Actual

DIRCOM Y GERENTE

CONVERSA COMUNICACIÓN PARA EL COMERCIO SL

1996 - Actual

CREADOR Y DIVULGADOR / COACH / CONFERENCIANTE / MENTOR / CONSULTOR / ESCRITOR

LA TIENDOLOGIA de Manuel Amat

2010 - Actual

GERENTE DE CONVERSA COWORKING IBI

CONVERSA COWORKING IBI

2020 - Actual

Estudios

COMUNICACION PERSUASIVA

MIGUEL PEREZ COACH

2021

EXPERTO EN RETAIL COACHING

CAMARA DE COMERCIO DE ALICANTE

2017

COACH PERSONAL Y EJECUTIVO

ASOCIACION ESPAÑIOLA DE COACHING / ASESCO

2016

Libros

EL SUEÑO DE CANUTO

“Mi carrera profesional evoluciona hacia un cambio, o simplemente he decidido que a llegado el momento de empezar a darle sentido al “para que” de mi presencia en este mundo. Es posible que ese cambio sea voluntario, o absolutamente involuntario, e incluso inesperado e indeseado. En cualquier caso, he tomado consciencia de que necesito encontrar algo que me apasione, me motive y cumpla mis expectativas. Tengo una idea a la que le doy mil vueltas y no me deja dormir. Me invaden los miedos, y eso me frena, me limita y me impide avanzar hacia la responsabilidad de trazar mi plan. El miedo me produce parálisis por análisis, y así es imposible pasar a la acción. ¡Ya esta bien! Estoy agotado y necesito dormir, para ver si desde este estado consigo liberarme de mi obsesión por desarrollar mis sueños…” ¿Estas en esta situación, o conoces a alguien querido que sabes que pasa por este estado emocional? “El sueño de canuto” no es solo un cuento, es un espacio creado para reflexionar ordenar y proyectar aún con más fuerza ese sueño empresarial que te hace únic@ e irrepetible. Una obra que puede ayudar a disipar esos miedos que nos frenan a pasar a la acción de iniciar nuevos proyectos empresariales. El estilo literario, y la originalidad de sus ilustraciones, lo convierten en un recurso didáctico y participativo. “El tiendólogo aparece en el sueño de “canuto” para acompañarle en los pasos necesarios para convertir la ilusión de su proyecto en un proyecto ilusionante que se retroalimentará constantemente, que le ayudará a introducirse

en la cultura empresarial necesaria para evolucionar por el camino de la excelencia y que le permitirá crecer sin por ello renunciar a su felicidad y la de las personas que quieren compartir su éxito.

VENDER MEJOR SIN VENDER TU VIDA

Tengo el convencimiento de que la clave del éxito de los negocios enfocados a la venta, se basa en el éxito de las personas que los desarrollan, sus capacidades de liderazgo para acompañar a sus equipos y sus cualidades como buenos comunicadores de sus propuestas de valor. Hoy en día, si queremos obtener resultados satisfactorios en los negocios, es necesario poner en el centro de la acción a las personas. Hace algún tiempo, creé el término de “LA TIENDOLOGÍA”, inspirado precisamente en este principio y desde entonces, desarrollo mi propia metodología basada en el conocimiento de las personas, de los negocios y de sus clientes, así como en la observación del entorno en el que se desarrollan las experiencias de nuestra economía de bien común. En este libro ofrezco ideas basadas en estos principios con la intención de ayudar a las personas que desean emprender, hacer cambios en sus vidas a través de su actividad profesional proyectada con la firme vocación de servicio a los demás. Un viaje apasionante al que invito a las personas con actitud emprendedora o aquellas que ya han iniciado su proyecto, a empresarios del comercio y a sus equipos de venta, así como también, a los clientes de todos ellos que a fin de cuentas son los principales receptores de las experiencias que alimentan la

inspiración de crecimiento de nuestros negocios.

VENDER MEJOR SIN VENDER TU VIDA / 2ª Edición Revisada

RESEÑA DE “LA TIENDOLOGIA” Soy empresario del comercio. Una profesión que amo profundamente y por la que reconozco apasionarme más allá del desarrollo de formulas de venta, enfocadas a satisfacer las necesidades de nuestros clientes. El comercio representa generación de empleo y riqueza, aporta dinamismo a las ciudades y calidad de vida a las personas que en ellas viven. Mi curiosidad por conocer nuevas formulas para trasladar mis conocimientos y experiencias relacionadas con el retail, me ha hecho descubrir el coaching y entender que esta enriquecedora metodología supone un punto de inflexión entre los métodos tradicionales de formación en la mercadotecnia y la nueva realidad por la que pasa el comercio. “La Tiendología de Manuel Amat” es una marca personal que representa la fusión entre la formación en marketing aplicado a la venta y el conocimiento, la observación y la experiencia que representa el crecimiento de las personas que desean desarrollar su negocio con decidido espíritu y vocación de servicio al cliente. Mediante herramientas de coaching, pretendo ayudar a las personas a descubrir su potencial como vendedores inspiradores de confianza. Negocios inspiradores, con vendedores inspiradores, desarrollando marcas inspiradoras en el entorno de una gestión inspiradora. Un crecimiento personal que asegura un crecimiento de las posibilidades del negocio. Poner en el centro de la acción a las personas para conseguir con ello una experiencia-cliente gratificante, provocar el recuerdo y crear vínculos afectivos que permitan relaciones productivas de éxito entre las empresas comerciales y sus clientes. Agradezco a las personas que, desde su calidad humana y gran profesionalidad, han despertado

en mí esta inquietud y han dotado a este proyecto de “La Tiendología” de su auténtico sentido.

Artículos

LAS PREGUNTAS QUE SIEMPRE ME HACEN

En los últimos meses, incluso yo diría que en los últimos años observamos con cierto estupor como nuestros comercios más próximos, los de toda la vida van cerrando sus puertas y bajando sus persianas de forma definitiva. Esto esta produciendo una imagen poco deseada de una ciudad más desertizada, con menos actividad, más triste, menos iluminada y con ello más insegura. En definitiva menos atractiva para el ciudadano y para las personas que nos visitan. ¿Qué parte de responsabilidad tienen los comerciantes por un lado y los ciudadanos por otro respecto a esta situación? Por el contrario vemos que otras formulas comerciales no dejan de crecer y expandirse. Como el comercio electrónico, las grandes cadenas de distribución y los formatos comerciales de gran tamaño en las periferias de las ciudades. ¿Y los políticos, esta en su mano tomar decisiones que tiendan a

buscar equilibrios entre los grandes y los pequeños comercios? ¿Por qué hay negocios que funcionan muy bien y otros en cambio pasan por tantas dificultades?

COMERCIO DE PROXIMIDAD EN EL COVID19 / Diario Economico Nacional España / EXPANSIÓN

Aunque los pequeños comercios que se han visto obligados a cerrar están entre los más perjudicados por la crisis del coronavirus, da la sensación de que aquellos negocios que se han mantenido como esenciales

(alimentación, farmacias…) están resultando esenciales para cubrir las necesidades de la mayoría de los ciudadanos. Frente a lo habitual,

la tecnologia en el retail genera una relación AMOR -ODIO

El sector de retail se encuentra en un proceso de crisis muy profundo. Si queremos entender las crisis como cambio y oportunidad, diría entonces que el sector del retail está en crisis desde que empecé en esto hace ya 30 años. El comercio cambia porque el mundo cambia. La cuestión es la capacidad que el sector tenga para adaptarse a esos cambios que llegan de forma inevitable, como inevitable es el progreso, los cambios de hábitos de los

consumidores o los cambios sociológicos y socioeconómicos de nuestro entorno.

https://flameanalytics.com/entrevistas/manuel-amat-la-tecnologia-en-retail-genera-una-relacion-de-amor-odio/

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/manuel-amat