

Arranca el año como #1 el libro de Carlos Fernández 'Todo Comunica, Todo Vende' para multiplicar ventas

El mentor, conferenciante y experto en ventas, marketing y publicidad acaba de publicar -de la mano de Lioc Editorial- el libro 'Todo Comunica, Todo Vende', en el cual desvela la Metodología R.E.I. 8X que él mismo ha desarrollado a partir del conocimiento de disciplinas como las neurociencias, la sociología, la psicología y la semiótica

Con cientos de descargas a través de Amazon, el libro Todo Comunica, Todo Vende, es un Top Ventas. Carlos Fernández es experto en ventas y marketing, conferenciante, licenciado en diseño y comunicación gráfica, mentor coach y reconocido por su larga carrera profesional con el Premio Forjadores de México 2020 y Doctorado Honoris Causa por la Organización Mundial de Líderes.

Carlos Fernández lleva 20 años dedicándose a la innovación en el sector de las ventas y del marketing, donde ha obtenido unas cifras sorprendentes: en este tiempo ha sumado más de 6 récords en ventas y ha trabajado para más de 100 marcas a nivel nacional e internacional en sectores como el inmobiliario, la educación, la salud, la belleza, el entretenimiento, el marketing multinivel, la restauración, el turismo, las cámaras de comercio y de emprendimiento y la industria, entre otros. También es mentor de plataformas web con presencia en países como España, Suiza, Canadá, Estados Unidos, México y Colombia, y es CEO de Limbicode, agencia de Neuromarkethink con la que ha vendido proyectos dentro y fuera de México por valor de más de 10 millones de dólares.

Su vocación de ayudar a emprendedores a transformar su historia -mediante los procesos de capacitación y sesiones de alto rendimiento que imparte como mentor coach- lo ha llevado ahora a escribir Todo Comunica, Todo Vende, enfocado a CEO, emprendedores y a cualquier profesional que venda sus productos o servicios, pero que puede resultar apasionante para todo tipo de lectores.

En sus páginas, Carlos Fernández revela las claves por las que, en cualquier ámbito de la vida, las personas se decantan por una decisión u otra a partir de un hecho comprobado: el 99 % de los actos son inconscientes. Según sus tesis -que él mismo ha podido poner en práctica-, conocer todos los mecanismos emocionales e instintivos del cerebro garantiza el 85 % de probabilidades de hacer una venta.

En los capítulos de Todo Comunica, Todo Vende, Carlos Fernández propone un planteamiento híbrido y multidisciplinar que combina marketing, antropología, neurociencias, sociología, psicología, semiótica y otras especialidades, invitando a comunicar discursos de venta desde la empatía, las emociones y el pensamiento y maximizando los beneficios en la vida y los negocios. También desgrana todos los detalles del sistema que él mismo ha desarrollado: la Metodología R.E.I. 8X, que compila el conocimiento que ha ido aprendiendo y mejorando con los años.

Más información en <https://www.carlosfernandez.mx/>

Datos de contacto:

Isabel Lucas

Lioc Editorial

673034885

Nota de prensa publicada en: [España, Latinoamérica, USA](#)

Categorías: [Internacional Comunicación Marketing Sociedad Emprendedores](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>