

# **Carlos Fernández revela los secretos para vender más y mejor partiendo del conocimiento del cerebro humano**

**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 publica su libro 'Todo Comunica, Todo Vende' de la mano de Lioc Editorial**

Conferenciante internacional, licenciado en diseño y comunicación gráfica y entrenador certificado en Neuroventas, Neuromarketing y Neuropublicidad, Carlos Fernández lleva 20 años dedicándose a innovar en el sector de las ventas y del marketing.

Las cifras obtenidas por Carlos Fernández son espectaculares: suma 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. Además, 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.

En estos momentos, y como mentor coach, Fernández desarrolla su vocación de ayudar a emprendedores a transformar su historia mediante sus procesos de capacitación y sesiones de alto rendimiento.

Y es precisamente esta vocación la que lo ha llevado a escribir el libro Todo Comunica, Todo Vende, que ahora publica Lioc Editorial. En sus páginas, el autor desgrana los detalles de la Metodología R.E.I. 8X que él mismo ha desarrollado a partir de todo lo que ha ido aprendiendo, mejorando y puliendo en sus 20 años de experiencia profesional. Este obra está enfocada principalmente a CEO, emprendedores y cualquier profesional que venda sus productos o servicios, pero que puede resultar apasionante para todo tipo de lectores. Porque sus páginas revelan las claves por las que -en todos los ámbitos 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.

Carlos Fernández revela en Todo Comunica, Todo Vende todos los detalles del sistema que él mismo ha desarrollado: la Metodología R.E.I. 8X, que compila lo que ha ido aprendiendo, mejorando y puliendo a lo largo de los años.

Según la tesis de Carlos Fernández, conocer todos los mecanismos emocionales e instintivos del cerebro garantiza el 85 % de probabilidades de hacer una venta. Y, partiendo de su personal filosofía

-que sintetiza en el lema "recuerda querer, hacer y agradecer, porque todo comunica y todo vende"- el autor propone en sus capítulos 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 tanto en los negocios como en la vida en general.

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

**Datos de contacto:**

Isabel Lucas  
Lioc Editorial  
673034885

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

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

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>