



## Marketing y ventas inteligentes en la era digital

Rafael Muñiz González y Virginia Muñiz de la Torre

Ediciones CEF-

704 páginas

2020

ISBN: 978-84-454-4080-3

La creciente digitalización de los mercados supone el surgimiento de un gran número de retos y desafíos que las empresas deben saber analizar y solucionar con visión estratégica. Las nuevas tecnologías representan, sin duda, una oportunidad de crear nuevos modelos de negocio más disruptivos e innovadores que permitirán a las empresas adaptarse a la realidad de sus clientes, exigiendo al mismo tiempo una evolución permanente que puede llegar a modificar la esencia de las organizaciones.

En los próximos años, la economía mundial va a ser aún más competitiva y va a requerir que las compañías evolucionen y adapten su tradicional modelo de marketing y ventas a la era digital. En el actual mapa empresarial, se va a librar una gran batalla en el binomio tecnológico y humanista que obligará a los directivos a un cambio de mentalidad y cultural totalmente imprescindibles. No olvidemos que, para sobrevivir y generar cambios, es fundamental redefinir el talento y adquirir nuevas habilidades, ya que en este nuevo entorno se necesitan nuevas formas de ver, pensar y actuar.

Por ello, este libro intenta ser una guía global de marketing y ventas en el área digital que, a través de un lenguaje ameno y práctico, nos muestra las diferentes herramientas y técnicas tanto operativas como estratégicas. Somos conscientes de que sale en un momento de grandes cambios, pero a la vez de grandes oportunidades. A través de sus 12 capítulos, nos acerca el futuro más inmediato aportando estrategias innovadoras y marcando las tendencias tecnológicas que el cliente valora para realizar su transformación digital.

Rafael Muñiz González y Virginia Muñiz de la Torre son el CEO y la directora general, respectivamente, de RMG & Asociados, consultora de marketing estratégico, ventas y comunicación creada en 1987 en Madrid ([www.rmg.es](http://www.rmg.es)), que tiene entre sus principales hitos el haber elaborado la política de marketing estratégico que la Universidad de Harvard incorporó



como método del caso a uno de sus clientes. También son los creadores del primer portal de marketing en español, Foro Internacional de Marketing ([foromarketing.com](http://foromarketing.com)). Además, Rafael y Virginia son profesores de Marketing, Comunicación y Ventas en el CEF.- y la UDIMA.