

## OTRAS OPINIONES

En este libro se hace vivir con pasión la conjunción de dos mundos a priori contrapuestos: el retail y el coaching. Benoit ha sabido crear un entorno de fortalecimiento de ambos a través de la sencillez y la esquematización de un libro de muy fácil lectura. Personalmente este libro se ha convertido en un elemento de cabecera y recomendación.

*Jose Manuel Deblas, Category Manager,  
L'Oréal Cosmética Activa*

Benoit Mahé es capaz de abordar de manera sencilla y clara conceptos tan complejos como la PNL y los procesos de Coaching, de modo que cualquier líder en la industria del retail los pueda poner en práctica, y así desarrollar y facultar a su equipo para satisfacer las cambiantes necesidades de sus clientes e impactar los indicadores de su unidad de negocio.

*Luis A. Chapa.  
Presidente del Consejo y Director General Ejecutivo*

Este libro es como una navaja suiza, llena de herramientas fáciles, útiles e indispensables; empezando por el equipo en contacto con el cliente, que nos da de comer. Con un enfoque práctico consigue transmitir de forma clara y directa los principios esenciales del coaching aplicado al comercio. ¡Animo a ponerlo en práctica!

*Eva Ivars, Directora General,  
ALAIN AFFLELOU ESPAÑA*

“

El coach Mahé nos descubre “el otro lado del mostrador “. El profesor Mahé nos explica el arte del encuentro rentable con los clientes. El amigo Benoit nos reta a ser mejores sin dejar de ser nosotros mismos.

”

*Pascual Montañés Duato,*  
Profesor del **Instituto de Empresa.**

“

Me sorprendió agradablemente la claridad de conceptos y la practicidad expresada por Benoit en este libro. Ha sabido coger lo esencial de la PNL para transmitir su importancia en el entorno del Retail Coaching. Estoy seguro de que quienes lean este libro podrán aplicar muchos de sus conceptos en su trabajo cotidiano. Felicitaciones.

”

*Gustavo Bertolotto,*  
Director del **Instituto Potencial Humano**