Librería

Bonilla y Asociados

desde 1950





Título:

Autor: Precio: \$435.00

Editorial: Año: 2002

Tema: Edición: 1^a

Sinopsis ISBN: 8423418685

Esta obra identifica y destaca los aspectos fundamentales del proceso de venta que permiten operar con solvencia en unos mercados cada vez más competitivos y exigentes, y que una red de ventas perfectamente entrenada debe asumir.

El autor, partiendo de una filosofía que se fundamenta en los enfoques del CRM (Customer Relationship Management) y del marketing-in, hace un recorrido por los aspectos conceptuales de la venta moderna, la planificación eficaz y el desarrollo práctico - "el modo de hacer" - eficiente, sin perder nunca el referente del cliente en todas las fases del proceso.

Un libro de utilidad para todo profesional interesado en mejorar sus conocimientos y competencias en una materia tan sensible como son las ventas.

Teléfonos: 55 44 73 40 y 55 44 72 91