

Librería
Bonilla y Asociados
desde 1950



Título:

Autor:

Precio: \$395.00

Editorial:

Año: 2007

Tema:

Edición: 1ª

Sinopsis

ISBN: 9788423424511

En La gestión orientada al margen comercial, los autores explican por medio de casos prácticos cómo incrementar los beneficios de la empresa de un 1 a un 3%. El método que proponen es reconfigurar la gestión comercial para seguir vendiendo los mismos productos y servicios, pero con la creatividad de un punto de vista distinto. No sólo se trata de reinventar el mercado con campañas publicitarias, sino de encontrar el tiempo justo para conseguir que el cliente empatice con lo que se le ofrece y que sus necesidades se vean cubiertas.

Hermann Simon, Frank F. Bilstein y Frank Luby entienden el comportamiento de las empresas y han escrito este libro no sólo para los grandes directivos, sino para todos aquellos interesados en alcanzar el liderazgo en el mercado. Por medio de diversas estrategias, herramientas múltiples e ideas creativas, abren una nueva visión de las posibilidades de crecimiento económico de las organizaciones.