Título:

Autor: **Precio:** $478.00

Editorial: **Año:** 2005

Tema: **Edición:** 1ª

Sinopsis **ISBN:** 9788480887298

Hablando con el mercado explica todos los detalles y trucos a tener en cuenta en la elaboración del Plan de Marketing. Después de una breve introducción teórica se desarrolla toda una serie de explicaciones prácticas estableciéndose un diálogo entre ambos autores que da una personalidad especial al libro. Este diálogo está estructurado a través de 40 preguntas con sus correspondientes respuestas.

Este es el segundo de los 2 tomos en que se ha dividido la obra y se centra en la vertiente Económico-financiera del Plan de Marketing. En él, se examinan las diferentes componentes que configuran la Cuenta de Explotación, se describen los elementos necesarios para el cierre del Plan de Marketing y se mencionan los requerimientos necesarios para su aprobación y administración. Todo ello, a través de consejos y recomendaciones muy prácticas.

El primero de los tomos, para su información, se dedica totalmente a la vertiente Comercial del Plan. José María Ferré Trenzano, fallecido en 2004, al final de la redacción de esta obra, fue doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Barcelona-UB y desarrolló su carrera profesional en tres etapas bien diferenciadas. En la primera como experto de Investigación de Mercados, destacando su carrera como responsable de esta materia en el GRUPO UNILEVER en donde inició su carrera profesional. En la segunda etapa profesional pasó al mundo de la gestión y de la toma de decisiones, viviendo los planes de Marketing primero como Director de Marketing y después como Director General. En la tercera etapa de su carrera actuó como Consejero y Consultor de Empresas, dirigiendo proyectos para empresas como HEWLETT