Título:

Autor:

Precio: $627.00

Editorial:

Año: 2009

Tema:

Edición: 1ª

Sinopsis

ISBN: 9788423427215

CRM: LAS CINCO PIRÁMIDES DEL MARKETING RELAICONAL (ACTUALIZACIÓN) AUTOR: COSIMO CHIESA DE NEGRI CRM: LAS CINCO PIRÁMIDES DEL MARKETING RELAICONAL (ACTUALIZACIÓN) COSIMO, CON SU DILATADA EXPERIENCIA Y SU CURIOSIDAD INSACIABLE, NOS DA TODAS LAS RECETAS PARA DISEÑAR E IMPLANTAR LA EXCELENCIA EN VENTAS, Y YO ME QUEDO CON UNA: EL CRM NO ES UNA HERRAMIENTA INFORMÁTICA, ES UNA FILOSOFÍA QUE DEBEN COMPARTIR LAS EMPRESAS A TODOS LOS NIVELES, DESDE EL VENDEDOR HASTA EL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN; NO ENTENDERLO ASÍ ES UN ERROR COSTOSÍSIMO. RECOMIENDO ESTE LIBRO A LOS CEO QUE BUSCAN LA DIFERENCIACIÓN COMO VISIÓN, SÓLO SI ELLOS SE APASIONAN CON EL CRM, ESTE SE IMPLEMENTARÁ CORRECTAMENTE." CARLOS GUEMBE, CEO, SCHINDLER, S.A. "EN ESTA NUEVA EDICIÓN DEL LIBRO, COSIMO INSISTE EN QUE VENDER NO ES SUFICIENTE PARA SOBREVIVIR EN EL MERCADO ACTUAL, DEBEMOS ORIENTARNOS TOTALMENTE AL CLIENTE, DETECTAR SUS NECESIDADES Y LOGRAR SU FIDELIZACIÓN. UNA CULTURA DE CRM CORRECTAMENTE IMPLEMENTADA BRINDARÁ ORGANIZACIONES MÁS COMPETITIVAS EN SU SECTOR Y EN EL MERCADO EN GENERAL. ESTE LIBRO NOS PRESENTA LOS PRINCIPIOS BÁSICOS PARA DESARROLLAR CON ÉXITO ESTE RETO." JOSEP PERALBA, CONSEJERO DELEGADO, CRÈDIT ANDORRÀ "COSIMO CONSIGUIÓ FIDELIZARME CON MUCHAS DE LAS IDEAS Y CONCEPTOS QUE APARECEN EN ESTE LIBRO. EN TODA MI EXPERIENCIA TANTO EN EL ÁREA COMERCIAL COMO EN EL ÁREA DE MANAGEMENT, NO HE CONOCIDO A NADIE COMO COSIMO, CON UNAS IDEAS TAN CLARAS SOBRE CÓMO FIHLIZAR, SOBRE CÓMO VENDER. ESTE LIBRO RECOGE MUCHAS DE ELLAS; UN LIBRO SIN DUDA IMPRESCINDIBLE QUE AYUDARÁ A QUE CONSIGAMOS ENAMORAR A NUESTROS CLIENTES." JOSÉ LUÍS SAIZ, EUROPE CUSTOMER DIRECTOR, CADBURY "LA CAPTACIÓN Y RETENCIÓN DEL CLIENTE COMO CENTRO DE LA ACTIVIDAD DE LA EMPRESA ES ALGO CON LO QUE TODOS ESTAMOS DE ACUERDO PERO QUE

Librería

Bonilla y Asociados

desde 1950

FRECUENTEMENTE OLVIDAMOS EN NUESTRO TRABAJO DIARIO. LA FORMA EN QUE SE NOS PLANTEA LA FIDELIZACIÓN HACE DE ESTE LIBRO UNA HERRAMIENTA BÁSICA PARA TODOS LOS DIRECTIVOS COMERCIALES." CARLOS IBARES SANZ, VICEPRESIDENTE, BOSTON SCIENTIÍIC SPAIN "AL IGUAL QUE HAY, SEGÚN EL AUTOR, CLIENTES TRIPLE A, TAMBIÉN HAY LIBROS TRIPLE A. EN ESTE CASO, LA OBRA ESTÁ DESTINADA A CONVERTIRSE EN UN ÚTIL

Teléfonos: 55 44 73 40 y 55 44 72 91

www.libreriabonilla.com.mx