Librería

Bonilla y Asociados

desde 1950

Título: Dirección de Ventas: Organización del Departamento de Ventas y Gestión de Vended

Autor:

Precio: $358.00

Editorial:

Año: 2011

Tema:

Edición: 9ª

Sinopsis

ISBN: 9788473567718

Este libro es una guía profesional, un manual muy completo sobre estrategias y tácticas del departamento de ventas, directivos, vendedores, oficinas. Su objetivo es poner al alcance del lector las estrategias organizativas y de gestión de personal en el departamento de ventas. Tiene una estructura sólida y coherente, trata con rigurosidad, extensión y acierto todos los temas básicos del campo de la dirección de ventas lo hace de manera entretenida, directa y entendible para todos los públicos.

Los programas de dirección de ventas no existen en un vacío; deben responder a las circunstancias ambientales de la empresa, y ser coherentes con las estrategias de marketing, con las buenas prácticas para dirigir una fuerza de ventas efectiva, deben ser coherentes con la vigilancia e investigación del ambiente socioeconómico y del entorno competitivo, con una buena organización comercial y general y con las mejores estrategias de marketing para así constituir una sólida y profesional fuerza de ventas, y este libro le ayuda a construirla

Teléfonos: 55 44 73 40 y 55 44 72 91

www.libreriabonilla.com.mx