



Marketing en los despachos profesionales : herramientas para atraer y retener a los clientes rentables /

Olmo Arriaga, José Luis del

Ediciones Internacionales Universitarias,
2011

Monografía

<https://rebiunoda.pro.baratznet.cloud:38443/OpacDiscovery/public/catalog/detail/b2FpOmNlbGVicmF0aW9uOmVzLmJhcmF0ei5yZW4vMTY3ODc3MDY>

Título: Marketing en los despachos profesionales : herramientas para atraer y retener a los clientes rentables José Luis del Olmo Arriaga

Editorial: Madrid Ediciones Internacionales Universitarias 2011

Descripción física: 351 p. 24 cm

Tipo Audiovisual: Marketing relacional

Mención de serie: Yumelia. Sociedad

Bibliografía: Bibliogr.: p. 341-351. índice

Contenido: Índice de contenidos: El contexto de los despachos profesionales -- Aspectos diferenciadores del marketing de los despachos profesionales -- La gestión de la calidad en el despacho profesional -- Planificación estratégica de marketing -- El plan de marketing -- El entorno de marketing de los despachos profesionales -- La segmentación y el posicionamiento en la estrategia del despacho -- Comportamiento del cliente -- Sistemas de información de marketing -- La gestión del servicio en los despachos profesionales -- Gestión del precio en los despachos profesionales -- Decisiones de lugar y acceso a los servicios -- La comunicación de marketing y sus herramientas clave -- Los cuatro nuevos elementos en el marketing MIX -- Internet como herramienta estratégica de marketing -- Gestión eficaz de las relaciones con los clientes -- La gestión comercial del despacho profesional -- Responsabilidad social corporativa, ética y marketing

ISBN: 978-84-8469-295-9

Materia: Consumidores Marketing- Aspectos sociales Marketing- Metodología Profesiones liberales- Técnicas de mercado

Baratz Innovación Documental

- Gran Vía, 59 28013 Madrid
- (+34) 91 456 03 60
- informa@baratz.es