



Dirección de ventas organización del departamento comercial y gestión de vendedores /

Artal Castells, Manuel

ESIC,
2013

Monografía

<https://rebiunoda.pro.baratznet.cloud:38443/OpacDiscovery/public/catalog/detail/b2FpOmNlbGVicmF0aW9uOmVzLmJhcmF0ei5yZW4vMTc1MjlyMzA>

Título: Dirección de ventas organización del departamento comercial y gestión de vendedores Manuel Artal Castells

Edición: 12 ed

Editorial: Madrid ESIC 2013

Descripción física: 521 p. gráf., tab. 24 cm

Variantes del título: Organización del departamento comercial y gestión de vendedores

Mención de serie: Libros profesionales de empresa ESIC

Bibliografía: Bibliografía - Indices

Contenido: Definición de las estrategias de venta: Concepto de la función dirección de ventas ; La organización de la estructura de las ventas ; La organización de la comunicación interna en ventas ; Investigación, planes y estrategias ; Previsiones y cuotas de venta ; Organización del territorio y de las rutas -- El Vendedor : El colectivo fuerza de ventas y el vendedor individual -- Realización de las estrategias de venta : Reclutamiento de vendedores, localización , selección e incorporación ; Metodología de la formación de vendedores ; Contenido de la formación de vendedores ; Motivación y animación de vendedores ; Remuneración de vendedores ; Control de ventas, de vendedores y de costes ; Las ventas especiales -- Apéndices: Guía de casos

Copyright/Depósito Legal: M 33570-2013

ISBN: 9788473569743

Materia: Venta- Administración- Metodología Vendedores- Formación profesional- Metodología Vendedores- Formación profesional- Estudio de casos Venta- Metodología- Estudio de casos Personal- Dirección

Entidades: Escuela Superior de Gestión Comercial y Marketing

Baratz Innovación Documental

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