



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

Artal Castells, Manuel

ESIC,  
2017

Monografía

<https://rebiunoda.pro.baratznet.cloud:38443/OpacDiscovery/public/catalog/detail/b2FpOmNlbGVicmF0aW9uOmVzLmJhcmF0ei5yZW4vMTkzMDEzMjM>

---

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

**Edición:** 15 ed, rev. y act

**Editorial:** Madrid ESIC 2017

**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 19793-2017

**ISBN:** 9788417129224

**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