



Marketing relacional [cree un plan de incentivos eficaz /

Burgos García, Enrique

Netbiblo,
[2007]

Recurso Electrónico

La creación de sistemas de incentivación y motivación para las redes comerciales y los canales de venta es un aspecto que cada vez se hace más necesario en los mercados competitivos en los que se mueve la empresa del siglo XXI. En este libro se condensan las últimas tendencias en el ámbito del marketing relacional y los medios para su correcta implementación. Se explican qué estrategias y acciones puede desarrollar una empresa para incrementar ventas, mejorar la calidad de las prescripciones o subir niveles de calidad de servicio, incluyendo una detallada guía práctica para la creación de programas de incentivos eficaces y diferentes tipologías de recompensas que pueden utilizarse como elementos motivadores dentro de programas de fidelización.

<https://rebiunoda.pro.baratznet.cloud:38443/OpacDiscovery/public/catalog/detail/b2FpOmNlbGVicmF0aW9uOmVzLmJhcmF0ei5yZW4vMzYyOTk4MzQ>

Título: Marketing relacional [Recurso electrónico] cree un plan de incentivos eficaz Enrique Burgos García

Edición: 1ª ed. en español

Editorial: Oleiros (La Coruña) Netbiblo [2007]

Mención de serie: Business pocket

Bibliografía: Bibliogr

Tipo recurso electrónico: Texto e imágenes

Detalles del sistema: Documento en formato pdf

Copyright/Depósito Legal: D.L.C-3063-2007

ISBN: 978-84-9745-184-0

Materia: Gestión de empresas Logística empresarial

Baratz Innovación Documental

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

