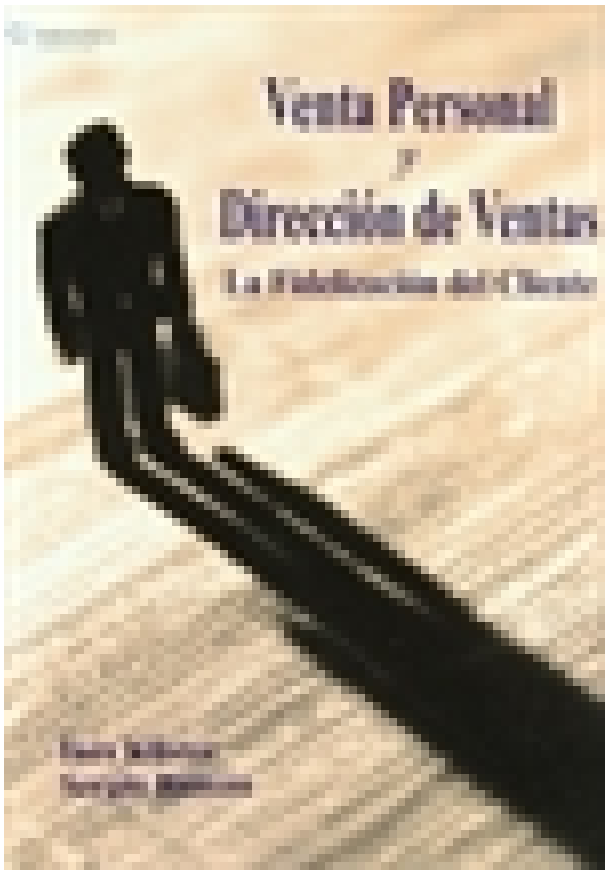
Paraninfo

Venta personal y dirección de ventas. La fidelización del cliente



Editorial: Paraninfo
Autor: INES KÜSTER BOLUDA, SERGIO ROMÁN NICOLAS
Clasificación: Universidad > Marketing y Comercio
Tamaño: 17 x 24 cm.
Páginas: 416
ISBN 13: 9788497324809
ISBN 10: 8497324803
Precio sin IVA: $ 720.00 Mxn
Precio con IVA: $ 720.00 Mxn
Fecha publicacion: 08/02/2006

Sinopsis

Los autores, profesores universitarios, especializados en temas de ventas, han desarrollado un manual, dirigido tanto a profesionales como académicos, cuyas principales características son Completo. Incluye tanto temas relacionados con la venta personal como con la dirección de ventas. Actual. Se recogen las últimas tendencias en los temas tratados. Equilibrado. En todo momento se ha buscado un equilibrio entre una visión académica y una visión práctica empresarial.

Indice

Prólogo. <STRONG>Parte I: Introducción</STRONG> 1. Aproximación al campo de la venta personal y de la dirección de ventas 2. La ética en la dirección de ventas y en la venta personal. <STRONG>Parte II: La venta personal</STRONG> 3. La venta personal desde el prisma relacional 4. Inicio de la relación: prospección, acercamiento y contacto con el cliente 5. Desarrollo de la relación: presentación, negociación y cierre 6. Mantenimiento y expansión de la relación: el servicio al cliente. <STRONG>Parte III: La dirección de ventas</STRONG> 7. Planificación y organización de la fuerza de ventas 8. Reclutamiento y selección de la fuerza de ventas 9. Formación de la fuerza de ventas 10. Motivación de la fuerza de ventas 11. Evaluación y control de la fuerza de ventas. Índice analítico.

Comercial

ZONA CENTRO
Norma Amezola
Tf: 52 1 56 2575 0552
E-MAIL: norma.amezola@paraninfo.mx
ZONA NORTE Y SUR
Nancy Ochoa
TF: 52 1 81 8362 1055
nancy.ochoa@paraninfo.mx
ADMINISTRACIÓN
ADMINISTRACIÓN
Guadalupe Gallegos
ventas@paraninfo.mx
52 5 52 4992 649