Administración de compras

Quien compra bien, vende bien

Autor

José Alberto Montoya Palacio

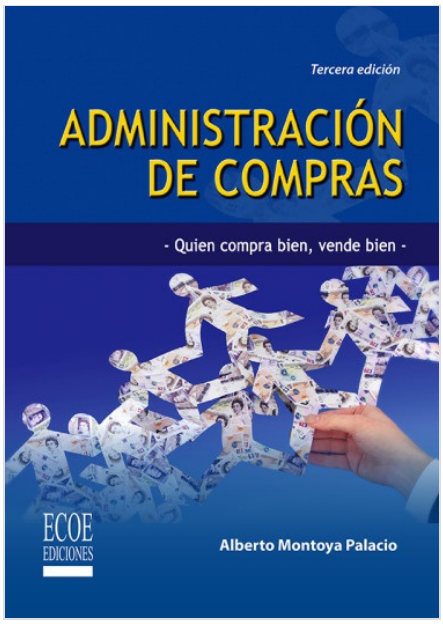
Sinopsis

La competencia que afrontan las empresas de diferentes sectores y la necesidad de obtener resultados inmediatos han convulsionado el mundo de los negocios y deteriorado la relación proveedor-comprador. Sin embargo, la función de compras sigue siendo una actividad de continuo contacto entre proveedores y compradores, exige una adecuada y eficiente preparación de cada una de las partes. Este trabajo es de gran utilidad en programas universitarios de gerencia y marketing y como texto guía en las cátedras de compras y negociación, también dirigido a compradores, vendedores y personas de marketing, escrito en un lenguaje sencillo, práctico y didáctico, tiene como objetivo ayudar a crear un nuevo estilo de negociación en el que se imponga una filosofía de, cooperación, respeto, transparencia, claridad y equidad entre las partes. Se propende, por un trabajo en equipo entre proveedores y compradores en beneficio de las empresas que representan.

JM

Sobre el autor

José Alberto Montoya Palacio



Impreso

Año de publicación: 2009

Presentación: Libro de tacto blando (Libro)

Tamaño: 24 x 17 cm

Número de páginas del contenido principal: 216 Páginas

ISBN13: 9789586486323

$60.000 COP

E-Book

Año de publicación: 2013

Presentación: PDF (Digital: online)

Número de páginas orientativo de un producto digital: 216 Páginas

ISBN13: 9789586488754

$60.000 COP

2026 © Sistema Integrado de Metadata Estandarizada desarrollado por Hipertexto - Netizen

E-Book

Año de publicación: 2013

Presentación: EPUB (Digital: online)

Número de páginas orientativo de un producto digital: 216 Páginas

ISBN13: 978

$11 USD

IBD

Año de publicación: 2010

Presentación: Libro de tacto blando (Libro)

Tamaño: 24 x 17 cm

Número absoluto de páginas: 216 Páginas

ISBN13: 9789586486323

$15.000 COP



Palabras clave

Compras; Administración de compras; Negociación; Política comercial; Inventarios; Negociación empresarial; Proveedores; Compradores; Gestión de compras; Marketing; Cooperación; Filosofía gana-gana; Trabajo en equipo

2026 © Sistema Integrado de Metadata Estandarizada desarrollado por Hipertexto - Netizen