Del Mercado al Mercadeo



Autor

Carlos Torres Hurtado

Sinopsis

La actividad comercial ha estado presente desde los albores de la humanidad. Es algo tan natural que aparece en la historia como presente en las culturas y civilizaciones sin que haya habido un esfuerzo intelectual por analizarla y crear un cuerpo de doctrina a su alrededor. Algunas pocas descripciones de su actividad aparecen en los escritos antiguos, y las personas a cargo de esa función no fueron reconocidas como importantes en la estructura política y social de las civilizaciones. Se les llamó "mercaderes" y cumplieron un papel de servicio básico no destacable entre los grandes poderes militares, políticos, conquistadores, religiosos, navegantes, filósofos, científicos que dominaron en las sucesivas etapas de la historia. De esta manera, se fue formando el estereotipo del "vendedor puerta a puerta" o del "mercader" que buscaba engatusar a sus clientes en precios y calidades.

Sobre el autor

Carlos Torres Hurtado

País: ColombiaPerfil ProfesionalIngeniero civil formado además en temas humanísticos de filosofía y gerencia de empresas.

Impreso

Año de publicación: 2014

Presentación: Tapa blanda o Bolsillo

Tamaño: 24 x 17 cm

Número de páginas del contenido principal: 284 Páginas

ISBN13: 9789588722627

$32.000 COP

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

Durante 22 años ha sido profesor en las cátedras de principios de administración, planeación, mercadeo y pensamiento estratégico. Hace parte del cuerpo de investigadores y autores del CESA. Ha sido conferencista invitado en Congresos, simposios, conferencias y universidades dentro y fuera de Colombia. Es autor de varias publicaciones en temas gerenciales en revistas y otros medios.Perfil Académico De forma simultánea con su larga vinculación académica ha sido desarrollado durante más de 30 años, una exitosa carrera profesional al frente de empresas públicas y privadas de diversos sectores financieros, industriales y servicios. Igualmente ha sido miembro de numerosas Juntas directivas y asesor de empresas.

E-Book

Año de publicación: 2014

Presentación: EPUB (Digital: descarga y online)

Tamaño: 4 Megabytes (MB)

Número de páginas orientativo de un producto digital: 284 Páginas

ISBN13: 9789588722634

$17.000 COP

IBD

Año de publicación: 2014

Presentación: Libro

Tamaño: 24 x 16.7 cm

Número de páginas del contenido principal: 284 Páginas

ISBN13: 9789588722627

$81.523 ARS



Palabras clave

Publicidad; Mercadeo; Teoría; Función comercial; Mercadeo; Mercadeo de bienes y servicios; Ventas

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