Gerencia de ventas

Autor

Jorge Eliécer Prieto Herrera

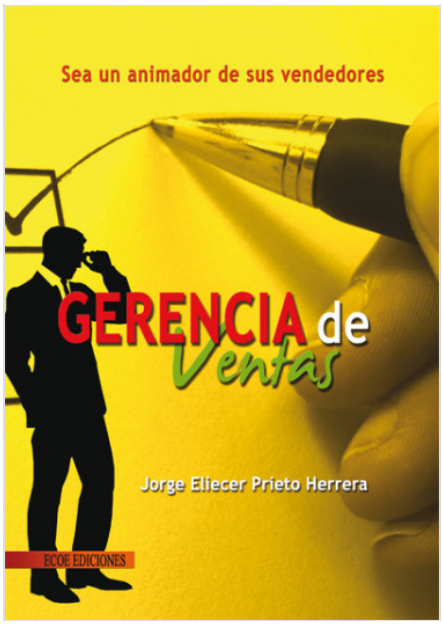
Sinopsis

Con un estilo ágil y dinámico proporciona a los gerentes de ventas las herramientas para la planeación, organización, dirección, evaluación y retroalimentación de la fuerza vendedora, mediante una serie de propuestas temáticas de interés común que permite penetrar en nuevos mercados o la supervivencia en los actuales.

JP

Sobre el autor

Jorge Eliécer Prieto Herrera



Impreso

Año de publicación: 2008

Presentación: Libro de tacto blando (Tapa blanda o Bolsillo)

Tamaño: 24 x 17 cm

Número de páginas del contenido principal: 182 Páginas

ISBN13: 9789586485609

$60.000 COP

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

E-Book

Año de publicación: 2013

Presentación: PDF (Digital: descarga y online)

Número de páginas orientativo de un producto digital: 182 Páginas

ISBN13: 9789586489034

$29.900 COP

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