Gerencia de ventas

Sea un animador de sus vendedores

Autor

Jorge Eliécer Prieto Herrera

Sinopsis

El presente libro pretende apoyar en forma positiva, fácil y didáctica el trabajo de los gerentes de ventas en las compañías de Colombia y el mundo. Es una herramienta útil para la planeación, organización, dirección, evaluación y retroalimentación de la fuerza vendedora, mediante una serie de propuestas temáticas de interés común que facilitan el éxito en la penetración de nuevos mercados o para la supervivencia en los actuales. Este documento de consulta gerencial permanente también incluye ejercicios de progreso formativo, estudios de caso, lecturas motivadoras y mensajes especiales para compartir con su equipo vendedor y hacer más dinámicos sus eventos de capacitación y fortalecimiento organizacional.

JP

Sobre el autor

Jorge Eliécer Prieto Herrera



Impreso

Año de publicación: 2015

Presentación: Libro de tacto blando (Libro)

Número de páginas del contenido principal: 170 Páginas

ISBN13: 9789587711202

$60.000 COP

E-Book

Año de publicación: 2015

Presentación: EPUB (Digital: online)

Número de páginas orientativo de un producto digital: 170 Páginas

ISBN13: 9789587711219

$29.900 COP

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

E-Book

Año de publicación: 2015

Presentación: PDF (Digital: online)

Número absoluto de páginas: 170 Páginas

ISBN13: 9789585081079

$29.900 COP

IBD

Año de publicación: 2015

Presentación: Libro de tacto blando (Libro)

Tamaño: 24 x 17 cm

Número absoluto de páginas: 172 Páginas

ISBN13: 9789587711202

$10.000 COP



Palabras clave

Gerencia de ventas; Planeación; Organización; Dirección; Evaluación; Fuerza vendedora; Penetración de mercados; Capacitación; Fortalecimiento organizacional

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