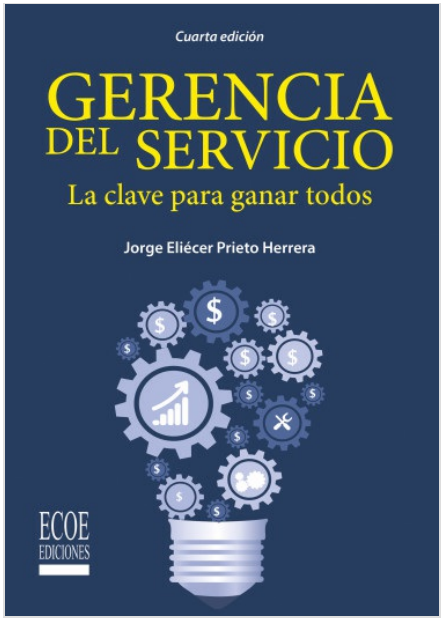
Gerencia del servicio

La clave para ganar todos

Autor
Jorge Eliécer Prieto Herrera



Sinopsis

Existen diferentes estrategias que las empresas utilizan para mejorar su eficiencia, como el mejoramiento del producto que ofrecen o la implementación de nuevas tecnologías, sin embargo no son suficientes para superar a la competencia. La clave para ello es el servicio al cliente, él es su verdadera razón para existir y por ello deben enfocarse en su satisfacción. El libro aborda el servicio al cliente desde diferentes perspectivas: la revolución de este, identificando su filosofía; la gerencia del servicio como sistema; su importancia para generar valor agregado; y la interacción con los usuarios. La obra va dirigida a estudiantes de pregrado y posgrado, y profesionales en administración, mercadeo, ingeniería industrial, comunicación, contaduría, economía, medicina, hotelería y temas afines.

JP

Sobre el autor

Jorge Eliécer Prieto Herrera

Impreso

Año de publicación: 2018

Presentación: Libro de tacto blando (Libro)

Tamaño: 24 x 17 cm

Número absoluto de páginas: 186 Páginas

Número de páginas previas al contenido principal: 16 Páginas

Número de páginas del contenido principal: 164 Páginas

Número de páginas posteriores al contenido principal: 6 Páginas

ISBN13: 9789587716184

$37.000 COP

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

E-Book

Año de publicación: 2018

Presentación: EPUB (Digital: online)

Número absoluto de páginas: 188 Páginas

ISBN13: 9789587716191

$39.900 COP

E-Book

Año de publicación: 2018

Presentación: PDF (Digital: online)

Número absoluto de páginas: 186 Páginas

ISBN13: 978

$11 USD

IBD

Año de publicación: 2018

Presentación: Libro de tacto blando (Libro)

Tamaño: 24 x 17 cm

Número absoluto de páginas: 186 Páginas

ISBN13: 9789587716184

$61.000 COP

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