Gerencia del servicio

La clave para ganar todos

Autor

Jorge Eliécer Prieto Herrera

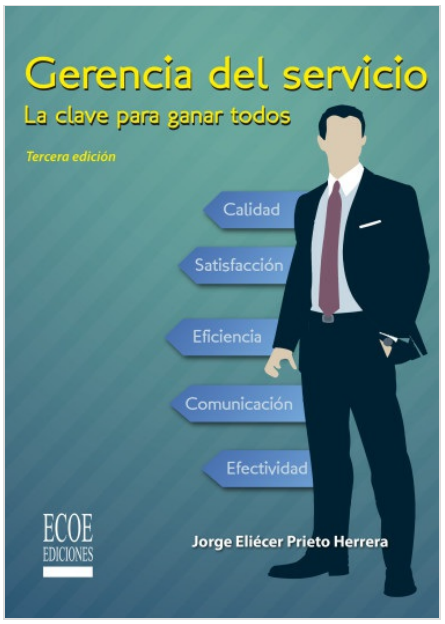
Sinopsis

Este libro con toda seguridad despertará en usted el interés y la pasión por el servicio. Las empresas han tratado de mejorar su eciencia mediante la implementación de la losofía del servicio al cliente. Por tal razón, las compañías han dejado de centrarse en el producto para enfocarse en el cliente. Entonces, el servicio al cliente se une a la cadena de suministro y genera políticas en materia de producción, sistema de inventarios, compra de insumos, técnica de ventas, etc.; es decir, que a partir del cliente la empresa diseña estrategias de mercadeo, comercialización, comunicación, servicios y demás, para fortalecer su portafolio de productos, bienes y servicios.

JP

Sobre el autor

Jorge Eliécer Prieto Herrera



Impreso

Año de publicación: 2014

Presentación: Libro de tacto blando (Libro)

Tamaño: 24 x 17 cm

Número de páginas del contenido principal: 236 Páginas

ISBN13: 9789587710823

$60.000 COP

E-Book

Año de publicación: 2014

Presentación: PDF (Digital: online)

Número de páginas orientativo de un producto digital: 236 Páginas

ISBN13: 9789587710830

$39.000 COP

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

E-Book

Año de publicación: 2014

Presentación: EPUB (Digital: online)

Número de páginas orientativo de un producto digital: 236 Páginas

ISBN13: 9789585081093

$39.000 COP

IBD

Año de publicación: 2014

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

Tamaño: 24 x 17 cm

Número absoluto de páginas: 216 Páginas

ISBN13: 9789587710823

$47.000 COP

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