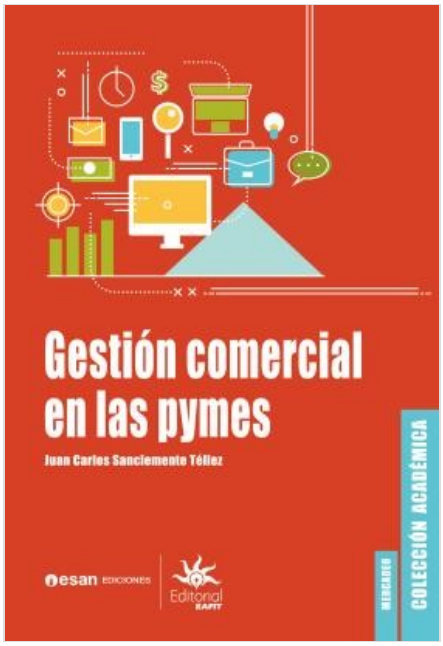
Gestión comercial en las pymes

Autor

Juan Carlos Sanclemente Téllez

Sinopsis

El marketing y las ventas no tienen por qué antagonizar. Por el contrario, deben colaborar, coordinarse e integrarse. Esto es aún más importante cuando se trata de emprendimientos, empresas pequeñas y medianas, además de las denominadas start-ups. Pero esta sinergía no siempre se da: gerentes o propietarios pueden tomar decisiones de manera empírica cuando carecen de formación o no cuentan con los medios para adquirir conocimientos técnicos o académicos.Gestión comercial en las pymes es un libro que reflexiona, explica y expone consejos prácticos sobre todo lo anterior. Se sustenta en lo ya expuesto: existe una correlación y una influencia mutua entre el marketing y las ventas, de modo que advertir e incorporar su interacción e integración en las acciones diarias empresariales es importante para negocios de cualquier magnitud. Este compendio de textos, escritos por el autor a lo largo de varios años, está dirigido a gerentes y emprendedores contemporáneos que quieren mejorar su entendimiento de procesos esenciales para el crecimiento de sus operaciones comerciales.



Impreso

Año de publicación: 2024

Presentación: Tapa blanda o Bolsillo

Tamaño: 24 x 21 cm

Número absoluto de páginas: 544 Páginas

ISBN13: 9789587209440

$80.000 COP

JS

Sobre el autor

Juan Carlos Sanclemente Téllez

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

E-Book

Año de publicación: 2024

Presentación: EPUB (Digital: descarga)

Tamaño: 1959157 Bytes

Número de páginas de la versión impresa: 432 Páginas

Número de páginas con contenido: 432 Páginas

ISBN13: 9789587209457

$55 BRL

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