Técnicas de venta

Autor

Francisco Alfonso Izquierdo Carrasco

Sinopsis

Este libro, publicado originalmente en España, aporta a la formación de estudiantes universitarios a través de procesos formativos o del proceso de reconocimiento de la experiencia laboral y de otras vías no formales de formación. Este manual que desarrolla contenidos sobre las técnicas de venta, en el marco de un objetivo más amplio que es el de operaciones de venta y se relaciona con competencias de ventas a través de diferentes canales de comercialización.Se divide en cuatro unidades de aprendizaje: Procesos de venta, Aplicación de técnicas de venta, Seguimiento y fidelización de clientes y Resolución de conflictos y reclamaciones propios de la venta, cada una con una introducción general y ejercicios de repaso y autoevaluación. Al final del libro se encuentran los resultados de los ejercicios de las cuatro unidades de aprendizaje.Dirigido a estudiantes y profesionales de carreras relacionadas con la Administración Empresarial y de Negocios, programas sobre Mercadeo, Marketing Empresarial, Comunicación Social, Administración Turística y Hotelera, Psicología Organizacional, Ingeniería Industrial, Relaciones Internacionales y Comercio Internacional.

FI

Sobre el autor

Francisco Alfonso Izquierdo Carrasco



Impreso

Año de publicación: 2023

Presentación: Libro de tacto blando (Libro)

Tamaño: 24 x 17 cm

Número absoluto de páginas: 226 Páginas

ISBN13: 9789585036536

$106.000 COP

E-Book

Año de publicación: 2023

Presentación: iBook (Digital: descarga y online)

Número absoluto de páginas: 226 Páginas

ISBN13: 9789585036543

$92.700 COP

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

IBD

Año de publicación: 2023

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

Tamaño: 24 x 17 cm

Número absoluto de páginas: 226 Páginas

ISBN13: 9789585036536

$100.000 COP

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