

image not found or type unknown



# Manual del director de ventas

**Colin Grant**

**Fecha de publicación:**

01/11/2007

**Sello Editorial:**

Deusto

## Contacto de prensa

**Nombre:** Alba Ríos

**Teléfono:** 93 492 86 58

**Email:**

arioss@planeta.es

**Nombre:** María José

Bertrán

**Teléfono:** 93 492 82 03

**Email:**

mjbertran@planeta.es

Para enfrentar eficazmente los nuevos desafíos de su trabajo, el Director de Ventas necesita comprender la evolución y desarrollo de su organización; sus metas, objetivos y estrategias. En esta segunda edición, los autores ayudan al lector a situarse en su contexto, identificando 4 modelos de organización (pasivo, piramidal, competitivo y responsivo) para luego entrar en la gestión de las áreas funcionales del responsable de ventas.

Los apartados principales del manual tratan detalladamente la transición del vendedor a un puesto directivo; la creación de un equipo de ventas, su organización y gestión; la formación continua del equipo; el control del equipo y el proceso de ventas; la motivación y la comunicación. En resumen, un manual indispensable, tanto para directivos como para aspirantes.

**Colin Grant**