

image not found or type unknown



Manual del director comercial

José A. Olmedo

Fecha de publicación:

01/11/2007

Sello Editorial:

Gestión 2000

El Manual del Director Comercial es una obra dirigida tanto a los profesionales que dirigen grupos de venta, como a todos los comerciales, asesores, representantes y vendedores que aspiran a mejorar en su carrera o necesitan crear una estructura comercial.

Contacto de prensa

El conjunto de tareas que debe realizar un Director Comercial es tan numeroso y trascendente que necesitan ser dominadas para su correcta ejecución con el objetivo de rentabilizar al máximo los esfuerzos comerciales.

Nombre: Alba Ríos

Este libro desmenuza, desde la realidad práctica las actividades básicas que estos ejecutivos deben realizar en su trabajo: desde los fundamentos actualizados de La Nueva Dirección Comercial, a los procesos de Selección y Formación, pasando por los criterios fundamentales en la Valoración y Control de los comerciales, sin olvidar la importancia que tiene la Motivación personal y los métodos de Retribución.

Teléfono: 93 492 86 58

Email:

arios@planeta.es

Nombre: María José Bertrán

Todo ello con un lenguaje claro, dinámico y directo.

Teléfono: 93 492 82 03

Se ofrece de este modo, un importante conjunto de técnicas y herramientas de máxima utilidad práctica, así como unos contenidos formales claros y rigurosos que permiten dominar la Dirección de Equipos de Venta.

Email:

mjbertran@planeta.es

José A. Olmedo