

## EL MÉTODO KOWALSKI



### BARAJAS CASENY, VÍCTOR

#### SYNOPSIS

Alberto Baltasar es el protagonista de una historia que todo jefe de ventas ha vivido de una u otra forma. Después de diez años como vendedor, logra el ascenso: la vertiginosa responsabilidad de liderar su área. Responder a las expectativas propias, del equipo y de las jefaturas no es tarea simple. Pero Alberto no está solo. El consultor de ventas Víctor Kowalski aparece como el guía fundamental para orientar y construir con fuertes cimientos su éxito profesional.

El método Kowalski ofrece un indispensable modelo para enfocar al director de ventas sus tareas principales en el desarrollo de sus funciones. Su autor, Víctor Barajas, pone a disposición de todos quienes empiezan este desafío ¿o aspiran a hacerlo? su experiencia en empresas y en formación de vendedores. En forma novelada, este libro ofrece una metodología que evitará a muchas empresas invertir en recursos innecesarios y permitirá ordenar sus esfuerzos por conseguir una venta. Una obra que sin duda revolucionará la forma de entender y ejecutar el liderazgo, planificación y evaluación del equipo de ventas en cualquier empresa....



<b>Editorial</b>	LIBROS DE CABECERA
<b>Subject</b>	Gestión de ventas y marketing
<b>EAN</b>	9788494660092
<b>Status</b>	Disponible
<b>Pages</b>	156
<b>Size</b>	210x140x10 mm.
<b>Weight</b>	225
<b>Price (Tax inc.)</b>	19,00€