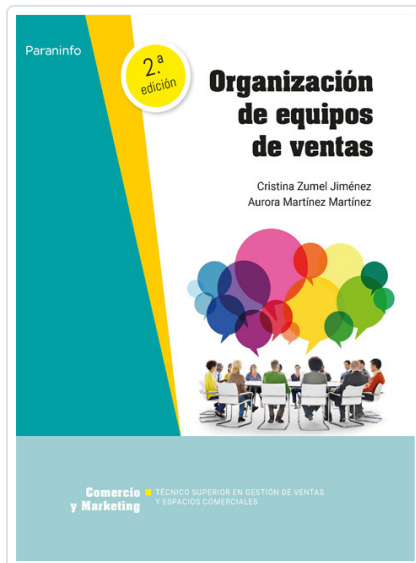


# ORGANIZACIÓN DE EQUIPOS DE VENTAS 2.ª EDICIÓN 2022



**MARTÍNEZ MARTÍNEZ, AURORA/ZUMEL JIMENEZ, MARIA CRISTINA**

## SINOPSIS

El equipo de ventas trabaja para satisfacer las necesidades de los clientes; proporcionando ventaja competitiva; en toda actividad comercial. Este libro desarrolla los contenidos del módulo profesional de Organización de Equipos de Ventas, del Ciclo Formativo de grado superior de Gestión de Ventas y Espacios Comerciales, perteneciente a la familia profesional de Comercio y Marketing. Los principales temas que se abordan en la obra son los siguientes: Estructura organizativa, tamaño y características del equipo de ventas. Asignación de objetivos de los miembros del equipo comercial. Definición de planes de formación. Perfeccionamiento y reciclaje de equipos comerciales. Diseño de un sistema de motivación y retribución del equipo comercial. Propuestas de acciones para la gestión de situaciones conflictivas en un equipo comercial. Diseño del sistema de evaluación y control de los resultados de ventas y actuación del equipo comercial. Definición y estructura del plan de ventas. En esta nueva edición se han revisado y actualizado los contenidos teóricos, que se han ampliado con nuevas actividades y casos prácticos para ayudar al alumnado a reforzar lo aprendido en cada unidad. Así mismo, se ha incluido una nueva unidad con la definición y estructura del plan de ventas. Cristina Zumel Jiménez es licenciada en Economía por la Universidad Complutense de Madrid. Ha desarrollado su actividad profesional a lo largo de veinte años en la empresa privada, en el ámbito de la negociación y la logística internacionales. Actualmente es profesora de Formación Profesional en el Centro Integrado de Formación Profesional Carlos III de Cartagena, en la especialidad de Comercio y Marketing. Aurora Martínez Martínez es profesora titular en el Departamento de Economía de la Empresa de la Universidad Politécnica de Cartagena. Antes de obtener el doctorado en Economía y Gestión de Empresas por la Universidad Politécnica de Cartagena, desarrolló su actividad profesional en el mundo de las finanzas y gestión de empresas, donde ha afrontado dis...



<b>Editorial</b>	PARANINFO
<b>Materia</b>	<Genérica>
<b>Colección</b>	Comercio y márketing
<b>EAN</b>	9788413664781
<b>Status</b>	Disponible
<b>Páginas</b>	194
<b>Tamaño</b>	2700x2100x0 mm.
<b>Peso</b>	540
<b>Precio (Imp. inc.)</b>	24,95€

## Títulos relacionados



**POLÍTICAS DE MARKETING 3.ª EDICIÓN 2022**  
CUESTA PICAZO, QUITERIA/ALCARAZ CRIADO, JAVIER IGNACIO/ESCRIBANO RUIZ, GABRIEL



**VENTA ONLINE**  
DOMÍNGUEZ BAÑOS, VÍCTOR JOSÉ



**MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES**  
RODÉS BACH, ADOLF