

GESTIÓN DE LA FUERZA DE VENTAS Y EQUIPOS COMERCIALES



GARCÍA PRADO, ENRIQUE

SINOPSIS

Producir un bien o desarrollar un servicio de calidad que responda a las necesidades de los clientes, potenciales o reales, no es suficiente para garantizar el éxito de nuestra empresa: hay que saber ponerlo en su conocimiento de la forma correcta y más atractiva.

En esta edición actualizada aprenderemos a calcular y definir la fuerza de ventas y las características del equipo comercial, y a aplicar técnicas de organización y gestión a fin de alcanzar y mejorar nuestros objetivos; además, veremos cómo determinar estilos de mando y liderazgo aplicando métodos de evaluación y control en el desarrollo y ejecución de los planes de venta. Por último, definiremos estrategias de formación y reciclaje de equipos comerciales aplicando técnicas de negociación y resolución en distintas situaciones de conflicto. Cada capítulo se complementa con actividades prácticas y de autoevaluación, cuyas soluciones están disponibles en www.paraninfo.es.

Los contenidos se corresponden fielmente con los del MF1001_3 Gestión de la fuerza de ventas y equipos comerciales, transversal a los Certificados Profesionales

COMT0111 Gestión comercial inmobiliaria (RD 614/2013, de 2 de agosto) y COMT0411 Gestión comercial de ventas (RD 1694/2011, de 18 de noviembre).

Enrique García Prado trabaja como docente en el ámbito de la formación ocupacional y continua....



Editorial	PARANINFO
Materia	Gestión de ventas y marketing
EAN	9788428365277
Status	Disponible
Páginas	274
Tamaño	240x170x0 mm.
Peso	520
Precio (Imp. inc.)	22,00€
Fecha de lanzamiento	21/02/2024