EL MÉTODO KOWALSKI



BARAJAS CASENY, VÍCTOR

SINOPSIS

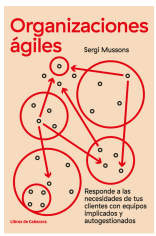
Alberto Baltasar es el protagonista de una historia que todo jefe de ventas ha vivido de una u otra forma. Después de diez años como vendedor, logra el ascenso: la vertiginosa responsabilidad de liderar su área. Responder a las expectativas propias, del equipo y de las jefaturas no es tarea simple. Pero 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....

Editorial	LIBROS DE CABECERA
Materia	Gestión de ventas y marketing
Colección	Temáticos
EAN	9788494660092
Status	Normal
Páginas	156
Tamaño	210x140x10 mm.
Peso	225
Precio (Imp. inc.)	19,00€

Títulos relacionados



SALIR EN LOS MEDIOS
PERALTA MAS, MIQUEL



ORGANIZACIONES ÁGILES
MUSSONS, SERGI



AUTOLIDERAZGO EN LA EMPRESA Y EN LA VIDA
CUERVO, JORGE



IR A LA LUNA ES FÁCIL, LO DIFÍCIL ES ENCONTRAR UN BUEN COMERCIAL
GÓMEZ VISEDO, DANIEL