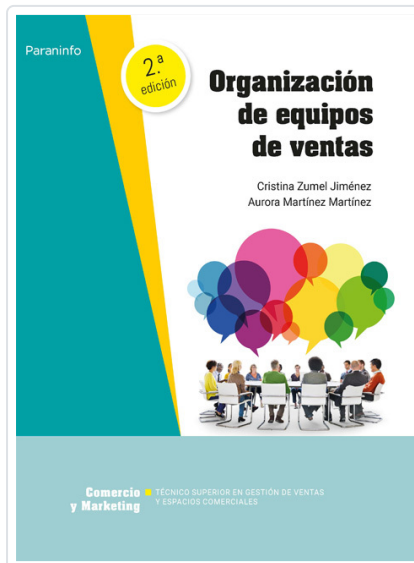


ORGANIZACIÓN DE EQUIPOS DE VENTAS 2.ª EDICIÓN 2022



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...



Editorial	PARANINFO
Materia	.
EAN	9788413664781
Status	Disponible
Páginas	194
Tamaño	2700x2100x0 mm.
Peso	540
Precio (Imp. inc.)	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