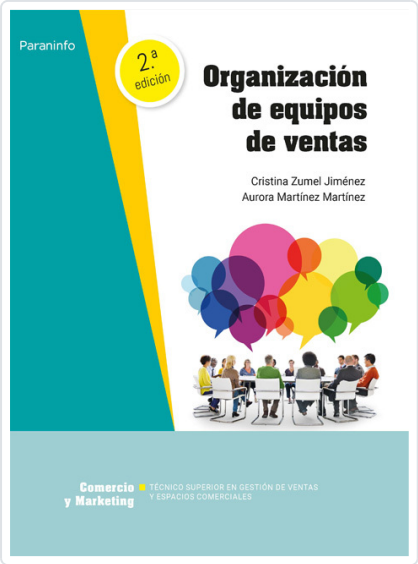
ORGANIZACIÓN DE EQUIPOS DE VENTAS 2.ª EDICIÓN 2022



MARTÍNEZ MARTÍNEZ, AURORA/ZUMEL JIMENEZ, MARIA CRISTINA

Editorial	PARANINFO
Subject	.
EAN	9788413664781
Status	Normal
Pages	194
Size	2700x2100x0 mm.
Weight	540
Price (Tax inc.)	26,00€

SYNOPSIS

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...

Related Titles



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



VENTA ONLINE
DOMINGUEZ BAÑOS, VÍCTOR JOSÉ



MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES
RODÉS BACH, ADOLF