Paraninfo

Gestión de la venta personal y de equipos comerciales

Editorial: Paraninfo
Autor: SERGIO ROMÁN NICOLAS, INES KÜSTER BOLUDA
Clasificación: Universidad > Administración
Tamaño: 17 x 24 cm.
Páginas: 320
ISBN 13: 9788428395304
ISBN 10: 8428395306
Precio sin IVA: 23,08 Eur
Precio con IVA: 24,00 Eur
Fecha publicacion: 16/06/2014

Sinopsis

El proceso de la venta personal y la gestión de la fuerza de ventas constituyen uno de los pilares fundamentales para el éxito comercial de las empresas en la actualidad. La labor comercial está ampliamente extendida en nuestra sociedad, con gran cantidad de personas dedicándose a esta actividad y con innumerables ofertas de trabajo que aparecen cada día en los principales portales de búsqueda de empleo.
Gestión de la venta personal y de equipos comerciales proporciona al lector una visión íntegra (se incluyen tanto las actividades que debe realizar el vendedor individual, como las que lleva a cabo el director/jefe de ventas para gestionar a su equipo), actualizada (se recogen las últimas tendencias en los temas tratados, con especial hincapié en las nuevas tecnologías y la venta en mercados internacionales) y equilibrada (se dirige tanto a un público académico como profesional) de la venta personal y la dirección de ventas.
Cada capítulo se presenta con la descripción de una breve situación empresarial relacionada con los aspectos que van a ser explicados a continuación. Se emplean, asimismo, diversos ejemplos y situaciones reales y fáciles de entender. Estos ejemplos se complementan con los últimos resultados de las investigaciones científicas nacionales e internacionales en el área de la venta personal y la dirección de ventas. Para ayudar al lector a afianzar los distintos conceptos tratados, al finalizar cada capítulo se plantean varios ejercicios de aplicación y casos prácticos.
La metodología utilizada y la cantidad y calidad de contenidos y actividades convierten este libro en una herramienta imprescindible para el estudio de la gestión de la venta personal y de equipos comerciales.

Sergio Román es Profesor Titular de Universidad en el Departamento de Comercialización e Investigación de Mercados de la Universidad de Murcia y cuenta con una amplia experiencia como asesor en gestión de equipos comerciales. Sus investigaciones han recibido diversos premios y ha publicado en revistas como *Journal of the Academy of Marketing Science*. **Inés Küster** es Catedrática de Universidad del Departamento de Comercialización e Investigación de Mercados de la Universidad de Valencia y asesora y consultora de empresas. Sus campos de especialización son el marketing estratégico, la venta y dirección de ventas, y el turismo. Es autora de diversos libros y artículos en publicaciones tanto nacionales como internacionales. Ha recibido diversos premios y reconocimientos a su trayectoria.

Indice

PARTE I. *Introducción*
1. Introducción al mundo de la venta personal y la gestión de vendedores.
PARTE II. *La venta personal*
2. Etapas previas a la interacción en ventas: prospección y acercamiento; **3.** Etapas durante la interacción de ventas: presentación, negociación y cierre; **4.** Mantenimiento y expansión de la relación: el servicio al cliente.
PARTE III. *La gestión del equipo comercial*
5. Planificación y organización del equipo comercial; **6.** Reclutamiento, selección y formación de vendedores; **7.** Motivación, supervisión y evaluación del equipo comercial.
PARTE IV. *Venta ética y venta en mercados internacionales*
8. Aspectos éticos de la venta personal y la venta en mercados internacionales.

Ediciones Paraninfo S.A. Calle José Abascal, 56 (Utopicus). Oficina 217. 28003 Madrid (España)
Tel. (+34) 914 463 350 Fax
info@paraninfo.es www.paraninfo.es