

Librería  
**Bonilla y Asociados**  
desde 1950



**Título:** Venta Profesional. Concepto, Estrategia y Tactica

**Autor:** Ruano, Alfonso

**Precio:** \$435.00

**Editorial:**

**Año:** 2002

**Tema:**

**Edición:** 1ª

**Sinopsis**

**ISBN:** 8423418685

Esta obra identifica y destaca los aspectos fundamentales del proceso de venta que permiten operar con solvencia en unos mercados cada vez más competitivos y exigentes, y que una red de ventas perfectamente entrenada debe asumir.

El autor, partiendo de una filosofía que se fundamenta en los enfoques del CRM (Customer Relationship Management) y del marketing-in, hace un recorrido por los aspectos conceptuales de la venta moderna, la planificación eficaz y el desarrollo práctico - "el modo de hacer" - eficiente, sin perder nunca el referente del cliente en todas las fases del proceso.

Un libro de utilidad para todo profesional interesado en mejorar sus conocimientos y competencias en una materia tan sensible como son las ventas.