

Librería  
**Bonilla y Asociados**  
desde 1950



**Título:** Administracion de Ventas

**Autor:** Johnston Mark W/ Marshall Greg W.

**Precio:** \$422.00

**Editorial:**

**Año:** 2009

**Tema:**

**Edición:** 9ª

**Sinopsis**

**ISBN:** 9789701072820

1. Formulación del programa de ventas, 2. El proceso de compra-venta, 3. Vinculación de las estrategias y el papel de las ventas en la era de la administración de las relaciones con el cliente, 4. Organización del esfuerzo de ventas, 5. Implantación del programa de ventas, 6. El desempeño del vendedor, 7. Cómo motivar a la fuerza de ventas, 8. Características personales y aptitudes para las ventas, 9. Reclutamiento y selección de la fuerza de ventas, 10. Capacitación para las ventas, 11. Diseño de programas de comprensión e incentivos, 12. Evaluación y control del programa de ventas, 13. Análisis de costos, 14. Análisis del comportamiento y otros desempeños