

Keywords: Vendere alla grande distribuzione. La strategia di vendita e di trade marketing libro pdf download, Vendere alla grande distribuzione. La strategia di vendita e di trade marketing scaricare gratis, Vendere alla grande distribuzione. La strategia di vendita e di trade marketing epub italiano, Vendere alla grande distribuzione. La strategia di vendita e di trade marketing torrent, Vendere alla grande distribuzione. La strategia di vendita e di trade marketing leggere online gratis PDF

Vendere alla grande distribuzione. La strategia di vendita e di trade marketing PDF

Antonio Foglio



Questo è solo un estratto dal libro di Vendere alla grande distribuzione. La strategia di vendita e di trade marketing. Il libro completo può essere scaricato dal link sottostante.



Autore: Antonio Foglio
ISBN-10: 9788820414238
Lingua: Italiano
Dimensione del file: 4481 KB

DESCRIZIONE

La continua crescita della grande distribuzione in Italia impone alle imprese produttrici una sua puntuale conoscenza e quindi una mirata politica di vendita per rispondere con efficacia alle sue richieste. Antonio Foglio, docente di marketing all'Università Suffolk di Boston e consulente di industrie italiane, affronta il necessario approccio del grande commercio offrendo uno strumento conoscitivo e operativo per un valido processo di vendita nei suoi confronti. Il libro affronta l'analisi della grande distribuzione (grandi magazzini, magazzini a succursale, cooperative di consumo, unioni volontarie, gruppi di acquisto), le sue tecniche di vendita (minimarket o superette, supermercato, ipermercato, discount, cash & carry, vendite per corrispondenza, ecc.), nonché di acquisto. Quindi offre un completo approccio di trade marketing per l'impresa che intende operare con essa (il prodotto ottimale, il prezzo remunerativo, la distribuzione efficace, la comunicazione mirata, la promozione convincente), la vincente politica di vendita (ciclo e piano di vendita, fruttuosa trattativa, personal selling, sales management, offerta, evasione d'ordine, aspetti logistici, promozione delle vendite, ecc.), le strategie per supportare in maniera determinante la sua penetrazione e quindi il consolidamento delle posizioni raggiunte.

COSA DICE GOOGLE DI QUESTO LIBRO?

Vendere alla grande distribuzione. La strategia di vendita e di trade marketing; Indice; Introduzione; 1. Perché vendere alla grande distribuzione?

Vendere alla grande distribuzione. La strategia di vendita e di trade marketing è un libro di Antonio Foglio pubblicato da Franco Angeli nella collana Azienda ...

Un completo approccio di trade marketing (il prodotto ottimale, il prezzo remunerativo, la distribuzione efficace, la comunicazione mirata, la promozione convincente ...

VENDERE ALLA GRANDE DISTRIBUZIONE. LA STRATEGIA DI VENDITA E DI TRADE MARKETING

[Leggi di più ...](#)