

Tags: La guida del Sole 24 Ore alla vendita. Come vendere e gestire la rete di vendita. Modelli organizzativi. Modelli comportamentali. Strumenti libro pdf download, La guida del Sole 24 Ore alla vendita. Come vendere e gestire la rete di vendita. Modelli organizzativi. Modelli comportamentali. Strumenti scaricare gratis, La guida del Sole 24 Ore alla vendita. Come vendere e gestire la rete di vendita. Modelli organizzativi. Modelli comportamentali. Strumenti epub italiano, La guida del Sole 24 Ore alla vendita. Come vendere e gestire la rete di vendita. Modelli organizzativi. Modelli comportamentali. Strumenti torrent, La guida del Sole 24 Ore alla vendita. Come vendere e gestire la rete di vendita. Modelli organizzativi. Modelli comportamentali. Strumenti leggere online gratis PDF

La guida del Sole 24 Ore alla vendita. Come vendere e gestire la rete di vendita. Modelli organizzativi. Modelli comportamentali. Strumenti PDF

A. Fedel



Questo è solo un estratto dal libro di La guida del Sole 24 Ore alla vendita. Come vendere e gestire la rete di vendita. Modelli organizzativi. Modelli comportamentali. Strumenti. Il libro completo può essere scaricato dal link sottostante.



Autore: A. Fedel
ISBN-10: 9788863455137
Lingua: Italiano
Dimensione del file: 4072 KB

DESCRIZIONE

La nuova edizione della Guida alla vendita, completa e approfondita sulla professione del venditore e sull'attività delle reti di vendita, curata da un team d'eccezione di illustri professionisti. Dal quadro di riferimento in cui agisce il venditore, all'evoluzione nel tempo della professione, all'analisi dei modelli organizzativi macro e micro delle strutture commerciali, a tutti gli strumenti per operare. Le caratteristiche del venditore, gli strumenti che l'azienda deve utilizzare per attuare la selezione, gli aspetti che regolano l'assunzione e quindi il rapporto contrattuale di lavoro e le modalità di sviluppo. I ruoli degli attori del processo di vendita: il responsabile commerciale e le sue caratteristiche, le competenze da sviluppare, i meccanismi di governo che deve utilizzare. Le capacità di vendita e di negoziazione sia del responsabile commerciale sia del venditore. Il ruolo e le attività di gestore della relazione, le modalità di implementazione della strategia di vendita e gli strumenti informatici a supporto dell'attività. In questa edizione, due nuovi capitoli dedicati al prezzo, le dinamiche competitive, la relazione con la rete e ai modelli organizzativi nel settore retail.

COSA DICE GOOGLE DI QUESTO LIBRO?

Il Sole 24 Ore (4) AREE DISCIPLINARI. Non definito (4) FORMATO. Brossura (4) TIPOLOGIA
Universitari (4) CATEGORIE. Economia e management. Marketing e pubblicità (4)

3 INDICE 5 Introduzione 6 24 ORE Business School ed Eventi 8 Il valore aggiunto del Master
Management del settore Sanità, Pharma e Biomed 9 Le caratteristiche della ...

Un percorso formativo guidato in autoformazione con gli Esperti del Sole 24 ORE volto alla ... di vendita
diretta, ricerche ... avverrà mediante strumenti ...

LA GUIDA DEL SOLE 24 ORE ALLA VENDITA. COME VENDERE E GESTIRE LA RETE DI VENDITA. MODELLI ORGANIZZATIVI. MODELLI COMPORTAMENTALI. STRUMENTI

[Leggi di più ...](#)