



## La Gestion Profesional de Ventas

By Luis Antúnez Gordillo

Createspace Independent Publishing Platform, United States, 2014. Paperback. Book Condition: New. 229 x 152 mm. Language: Spanish . Brand New Book \*\*\*\*\* Print on Demand \*\*\*\*\*.Es importante diferenciar las definiciones de marketing y de ventas para delimitar el alcance de este libro. El Marketing no son ventas. Tal vez por ser una de las partes mas visibles del marketing, las ventas, asi como la propaganda, se confunden con el significado de marketing. Las ventas y la propaganda forman parte de lo que se conoce como marketing, el Marketing fue definido por Kotler (2000) como un proceso social y de gestion por el cual individuos y grupos obtienen lo que necesitan y quieren a traves de la creacion, oferta y cambio de productos y valores con otros. O sea, se trata de un proceso que tiene como objetivo satisfacer las necesidades de las partes a traves de los cambios. Una persona compra ropa porque necesita de esta y el vendedor necesita del recurso economico para viabilizar su negocio, por citar un proceso de cambio simple. La American Marketing Association (AMA) trae una definicion gerencial para el marketing, diciendo que estos valores son ofrecidos por la parte vendedora principalmente a traves de...



**READ ONLINE**  
[ 3.99 MB ]

### Reviews

*Extensive information for book fans. It is written in basic words and never hard to understand. It is extremely difficult to leave it before concluding, once you begin to read the book.*

-- **Otis Wisoky**

*This publication is great. It is full of wisdom and knowledge You will not really feel monotony at any time of the time (that's what catalogs are for relating to when you ask me).*

-- **Dr. Everett Dicki DDS**