

# GESTIRE LE VENDITE

Prezzo: **Prezzo di listino** 35,00 € **Prezzo a te riservato** 33,25 €



Codice	9788823837751
Tipologia	Libri
Data pubblicazione	3 set 2020
Reparto	Economia, LIBRI
Autore	Aurelio Sisti Marco, Caiozzo Paola, Guenzi Paolo
Edizione	2
Editore	Egea

## Descrizione

---

A dispetto del boom dei canali digitali, l'elemento umano costituisce ancora il fattore determinante all'interno della funzione commerciale. Di fronte alla crescente complessità di aziende e mercati, vendere non è più solo un'arte, ma anche scienza: per eccellere bisogna innovare, pianificare, organizzare, guidare, gestire e investire su professionalità e competenze. Al talento naturale, tradizionalmente associato al successo nei ruoli commerciali, si affianca l'esigenza di solide fondamenta metodologiche per lo sviluppo di una visione strategica, di una programmazione più efficace, di un più attento controllo e di una migliore gestione delle attività di reti di vendita. Il modello di sales management proposto nel libro ha l'obiettivo di organizzare in modo logico e strutturato, completo e al contempo sintetico, i più rilevanti concetti e strumenti necessari per una gestione professionale dei processi di vendita e delle risorse che li supportano. Questa seconda edizione del volume si presenta rinnovata e arricchita sotto molteplici aspetti, con l'aggiunta di nuovi casi e nuove interviste a manager commerciali per rendere i contenuti più coerenti con l'evoluzione dei mercati e dei processi di vendita.

Rimaniamo a disposizione per qualsiasi ulteriore chiarimento allo 0461.232337 o 0461.980546

oppure via mail a : [servizioclienti@libriprofessionali.it](mailto:servizioclienti@libriprofessionali.it)

www.LibriProfessionali.it è un sito di Scala snc Via Solteri, 74 38121 Trento (Tn) P.Iva 01534230220

