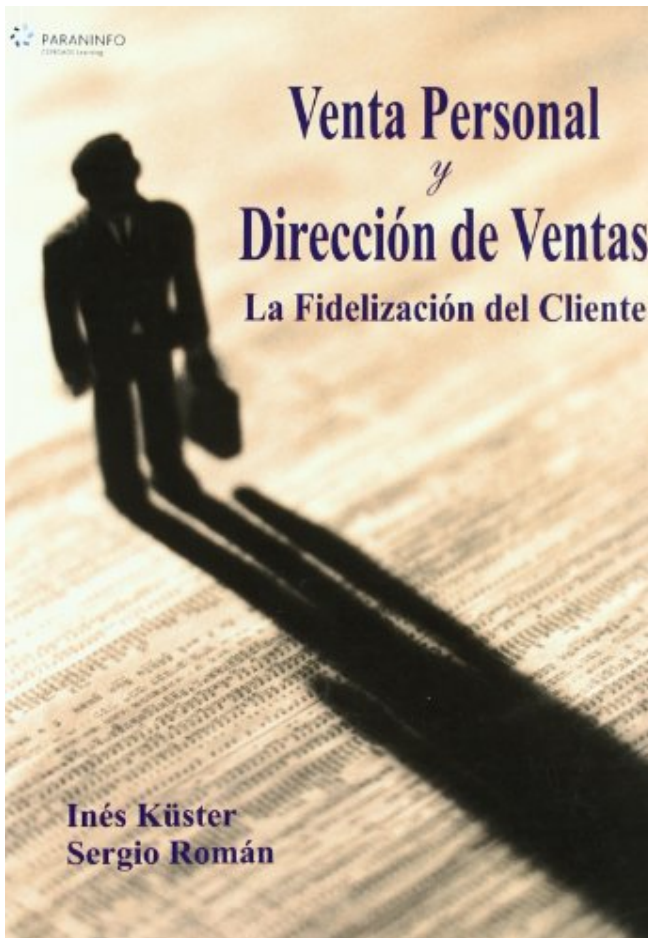


# Paraninfo

## Venta personal y dirección de ventas. La fidelización del cliente



**Editorial:** Paraninfo

**Autor:** INES KÜSTER BOLUDA, SERGIO ROMÁN NICOLAS

**Clasificación:** Universidad > Marketing y Comercio

**Tamaño:** 17 x 24 cm.

**Páginas:** 416

**ISBN 13:** 9788497324809

**ISBN 10:** 8497324803

**Precio sin IVA:** 26,44 Eur

**Precio con IVA:** 27,50 Eur

**Fecha publicación:** 08/02/2006

### Sinopsis

Los autores, profesores universitarios, especializados en temas de ventas, han desarrollado un manual, dirigido tanto a profesionales como académicos, cuyas principales características son Completo. Incluye tanto temas relacionados con la venta personal como con la dirección de ventas. Actual. Se recogen las últimas tendencias en los temas tratados. Equilibrado. En todo momento se ha buscado un equilibrio entre una visión académica y una visión práctica empresarial.

### Indice

Prólogo. <STRONG>Parte I: Introducción</STRONG> 1. Aproximación al campo de la venta personal y de la dirección de ventas 2. La ética en la dirección de ventas y en la venta personal. <STRONG>Parte II: La venta personal</STRONG> 3. La venta personal desde el prisma relacional 4. Inicio de la relación: prospección, acercamiento y contacto con el cliente 5. Desarrollo de la relación: presentación, negociación y cierre 6. Mantenimiento y expansión de la relación: el servicio al cliente. <STRONG>Parte III: La dirección de ventas</STRONG> 7. Planificación y organización de la fuerza de ventas 8. Reclutamiento y selección de la fuerza de ventas 9. Formación de la fuerza de ventas 10. Motivación de la fuerza de ventas 11. Evaluación y

control de la fuerza de ventas. Índice analítico.

Ediciones Paraninfo S.A. Calle Velázquez no. 31, 3º. Derecha, 28001 Madrid (España)

Tel. (34) 914 463 350 Fax (34) 91 445 62 18

info@paraninfo.es [www.paraninfo.es](http://www.paraninfo.es)