



+Ventas

Autor Luis María García
Bobadilla
Editorial Esic Editorial
ISBN 84-7356-444-8

En las empresas, las escuelas de negocios, las universidades, los organismos públicos se está generando cada vez mayor interés en potenciar la formación en los aspectos comerciales de la empresa. Este libro da respuesta precisa a las necesidades de aquellas personas interesadas en el mundo comercial. Es una guía práctica sobre temas de ventas, pero con un fuerte armazón teórico. No es la típica traducción de manuales de ventas extranjeros que tanto distancian al lector por reflejar realidades lejanas a su «día a día».