



+ Ventas

Luis María
García
Bobadilla

ESIC

416 págs.

25 €

EL libro es una guía práctica sobre temas de ventas, pero con un fuerte arma-

zón teórico que da gran potencia a todos sus aspectos prácticos. Resultado de la experiencia en el mundo comercial del autor, en varias empresas y mercados, es un libro enriquecido con opiniones y vivencias reales.

Su estructura hace de él un buen manual de ventas para consultar, descubrir, releer y buscar guía y referencia. Trata de la venta desde la óptica de productos de gran consumo pero con planteamientos adaptables a otros mercados, productos y empresas. Arranca desde el principio de la venta, desde lo más básico, y llega hasta los planteamientos más

