



**Dirección de
ventas**
Manuel Artal
Esic
488 páginas
31 euros

Mejorar los resultados del área de ventas

Manual profesional muy completo sobre estrategias y tácticas del departamento de ventas dirigido a personal directivo y operativo del departamento de venta, personal de oficinas así como estudiantes universitarios y personal de postgrado. Su objetivo es poner al alcance del lector las estrategias organizativas y de gestión del personal en el departamento de ventas.