
A BÍBLIA DE CANAIS DE VENDAS E DISTRIBUIÇÃO

Como planejar, captar,
desenvolver e gerenciar
canais de vendas e distribuição

Pedro Luiz Roccato

Resumo de A Biblia De Canais De Vendas E Distribuicao

Este livro, através de uma visão holística de toda a cadeia de vendas e distribuição, privilegiada quanto às demandas, anseios e desafios de cada elo, proporciona aos fabricantes, distribuidores e revendedores conhecimentos necessários para a tomada de decisões estratégicas que visam garantir a longevidade e sustentabilidade das empresas.

Canais indiretos de vendas e distribuição é a forma cada vez mais adotada por empresas que desejam ampliar sua cobertura geográfica, introduzir novos produtos e/ou serviços, melhorar sua eficiência operacional, reduzir custos, melhorar a sua rentabilidade ou mesmo ganhar espaço frente aos concorrentes, chegando melhor e mais rapidamente a seus clientes finais.

Este livro traz conceitos, metodologias, técnicas e experiências reais relatadas de forma simples e didática sobre cada um dos elos da cadeia de vendas e distribuição.

[Acesse aqui a versão completa deste livro](#)