

# ADMINISTRAÇÃO DE VENDAS



Alfredo Cavalcanti

César Henrique

José Roberto de Souza

José Roberto Tavares Moreira

Primo e Patrangelo Pasquale

 Editora  
**Saraiva**  
[www.saraiva.com.br](http://www.saraiva.com.br)

COORDENADOR  
JOSÉ CESAR TAVARES MOREIRA

2ª edição revisada e atualizada

# Resumo de Administração de Vendas

Administração de Vendas supera a visão meramente voltada às técnicas de vendas e gerenciamento de equipes dos outros livros, situando de maneira inédita a administração de vendas dentro do planejamento estratégico e do marketing da empresa.

Trazendo os mais recentes avanços na área, dá grande ênfase a temas como ética, novas tecnologias e tendências que transformarão radicalmente a área de vendas e farão surgir uma nova administração de vendas, completamente diferente da que existia algumas décadas atrás.

Assim, além de abordar temas como e-commerce, EDI, televisão interativa, pós-venda, fidelização e encantamento do cliente, marketing de relacionamento e parcerias, apresenta modelos e teorias, mesmo que trazidos de outras ciências, como psicologia, matemática, estatística, finanças e recursos humanos, para que o leitor possa ter um entendimento global da administração de vendas e sua inserção no ambiente organizacional.

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