ADMINISTRAÇÃO DE VENDAS

MARCOS COBRA

QUINTA EDIÇÃO

atlas

Resumo de Administração de Vendas

"O objetivo do livro é ter uma apresentação didática para facilitar a compreensão acadêmica e, ao mesmo tempo, pragmática, como um esforço de sistematização de algumas tarefas rotineiras ao homem de vendas, pois sua atividade continuará a ser, no próximo século, extraordinariamente desafiante.

Para tanto, a obra foi dividida em seis partes. A Parte I apresenta uma visão contemporânea da área de vendas no marketing e faz uma reflexão acerca do papel do vendedor.

A Parte II trata do planejamento estratégico em vendas e da atuação do vendedor, enquanto a Parte III analisa as ações estratégicas em vendas, realçando o papel do marketing digital (vendas pela internet e redes sociais).

A Parte IV (gestão de inteligência de mercado) apresenta uma avaliação das oportunidades de mercado através de métodos para estimar a demanda e o potencial de mercado. Organização do esforço de vendas é o tema da Parte V.

É a parte mais operacional do livro e sua leitura é útil para vendedores, supervisores e gerentes. A última parte é dedicada ao controle de gestão de vendas, destacando assuntos, como: o controle de qualidade de vendas baseado no comportamento do vendedor.

Obra de relevante interesse para profissionais de marketing, propaganda e vendas , especialmente vendedores, supervisores e gerentes. Leitura complementar para as disciplinas Administração de Vendas, Administração de Marketing, Planejamento e Análise de Marketing dos cursos de Administração de Empresas e Marketing.

"

Acesse aqui a versão completa deste livro