LUCIANO THOMÉ E **CASTRO** | MARCOS FAVA **NEVES** | MATHEUS **CÔNSOLI**

ADMINISTRAÇÃO DE VENDAS

Planejamento, estratégia e gestão

REVISTA, ATUALIZADA E AMPLIADA

2ª EDIÇÃO

Markestrat®
value generation

gen | atlas

Resumo de Administração de Vendas: Planejamento, Estratégia e Gestão

"Historicamente, muitas empresas não integraram bem marketing e vendas. Hoje, porém, em uma estratégia bem-sucedida de B2B, a função de marketing é muito bem alinhada com as estratégias comerciais, criando, assim, uma produtiva sinergia.

Neste livro, além da visão integrada de marketing e vendas, os autores reconhecem corretamente a importância dos processos e das habilidades fundamentais em vendas. Enquanto existem muitos livros sobre o processo de vendas e gestão de vendas, 'Administração de vendas: planejamento, estratégia e gestão' tem uma abordagem pragmática baseada em anos de trabalho no mundo empresarial com dúzias de experiências da vida real.

É escrito por pessoas com entendimento verdadeiro e único do mercado empresarial brasileiro. Vendedores que aspiram desenvolver sua eficácia em vendas encontrarão neste livro soluções para seus desafios diários. Gerentes com responsabilidades em marketing e vendas irão aprofundar seu entendimento sobre o que funciona e o que não funciona.

Este livro é repleto de exemplos, ferramentas e casos que profissionais de mercado ou professores podem usar como guia para este rápido e mutante mundo de vendas organizacionais." - Dave Downey, professor emérito da Universidade de Purdue (Indiana, EUA).

Livro recomendado para profissionais de marketing e vendas e gestores empresariais. Livro-texto para a disciplina Gestão de Vendas de cursos de graduação e pós-graduação.

Acesse aqui a versão completa deste livro