

AGNALDO LIMA

GESTÃO DE MARKETING DIRETO

Da Conquista ao
Relacionamento com
o Cliente

atlas

Resumo de Gestão De Marketing Direto. Da Conquista Ao Relacionamento Com O Cliente

O Marketing Direto é formado por uma série de instrumentos que se interagem e se complementam. A falta de um e o excesso de outro pode muitas vezes comprometer todo um trabalho.

Por isso como em outras atividades empresariais o Marketing Direto requer planejamento capacidade de adaptação criatividade e principalmente profissionalismo. Este livro é isso: uma obra que reúne todos os instrumentos de Marketing Direto de forma didática e evolutiva a fim de que se consiga obter um entendimento mais completo e assim aplicá-lo de forma mais eficiente e eficaz.

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