

IDA L B E R T O

Chiavenato

GESTÃO DE VENDAS

uma abordagem introdutória



3^a
edição


Manole

Resumo de Gestão de Vendas. Uma Abordagem Introdutória

Organizado em 9 capítulos, a terceira edição de Gestão de vendas: uma abordagem introdutória traz um estudo sobre sua conceituação e amplitude, além de outros assuntos relacionados à área, como marketing como plataforma de vendas; organização da força de vendas; mercado, produto e/ou serviço; previsão e planejamento de vendas; questões de logística, propaganda e promoção; e relacionamento com o cliente.

A gestão de vendas é uma das mais desafiantes áreas da administração de empresa em razão de seu dinamismo e de sua constante necessidade de inovação e criatividade para enfrentar as frequentes mudanças no âmbito dos negócios.

Em um mundo globalizado e competitivo, uma adequada gestão de vendas, feita por uma equipe integrada e coesa, garante a satisfação das expectativas dos clientes e a conquista de sua admiração.

Diante disso, o livro pretende mudar os paradigmas do processo de venda, transformando cada vendedor em um gestor de vendas, isto é, em um consultor que conheça com profundidade a empresa, os seus produtos e serviços, o mercado e o cliente, a fim de garantir a competitividade dos negócios frente aos concorrentes.

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