FRANCISCO J. S. M. ALVAREZ

GESTÃO ESTRATÉGICA de CLIENTES

KEY ACCOUNT MANAGEMENT

Editora Saraiva

Resumo de Gestão Estratégica de Clientes. Key Account Management

"A obra apresenta os conceitos mais relevantes de Gestão de Vendas, com ênfase em Key Account Management (gestão de contas especiais), além de servir de guia prático para a implantação do conceito na empresa.

Sua proposta é assim desenvolver o tema d e Key Account Management como um modelo integral de gestão da carteira de clientes e como um sistema de gerenciamento desses clientes diferenciados nos diversos níveis de vendas e de região, trazendo uma contribuição importante para o entendimento e amplitude de aplicação do tema.

O objetivo, portanto, é mostrar esses conceitos específicos e ampliados, além de apresentar formas de aplicação e uso de tudo que for desenvolvido, trazendo orientações e sugestões de formas para aplicar a teoria à realidade das organizações.

O livro é dividido em 3 etapas: Etapa I – Visão Geral da Gestão de Vendas Etapa II – Conceitos de Key Account Management Etapa III - Implantação do modelo de Key Account Management na estrutura de vendas da empresa."

Acesse aqui a versão completa deste livro