

Alexandre de Campos  
Verci Douglas Garcia Goulart

# PRÁTICAS COMERCIAIS

Marketing e Técnicas de Vendas



# Resumo de Práticas Comerciais. Marketing e Técnicas de Vendas

Este livro trata do planejamento e das operações comerciais, bem como dos princípios e das estratégias de marketing, e da segmentação e do posicionamento de mercado. Discorre sobre a relação com o cliente/ consumidor e os princípios éticos nas vendas.

Aborda, ainda, temas como logística e distribuição de vendas, técnicas de vendas e comércio eletrônico. Também explica técnicas de atração (inbound marketing ) e o desenvolvimento de projeto de produtos e serviços.

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