

Francisco Javier S. Mendizabal Alvarez

TRADE MARKETING

A conquista do consumidor
no ponto de venda

Estratégias
e Aplicações



Editora
Saraiva

www.saraivauni.com.br

Resumo de Trade Marketing. A Conquista do Consumidor no Ponto de Venda

Não é modismo. Ao contrário, é um tema cada vez mais discutido e pesquisado, aproximando acadêmicos e profissionais. Trade Marketing - a conquista do consumidor no ponto de venda, primeiro livro de Francisco Javier S.

Mendizabal Alvarez, apresenta aos leitores um estudo detalhado sobre o assunto, que ainda não dispõe de vasta literatura no Brasil. Resultado da combinação entre a larga experiência profissional do autor e sua vivência acadêmica, a obra apresenta de maneira clara e objetiva os diversos aspectos que interferem na concepção de estratégias de posicionamento.

O Trade Marketing, portanto, passa a ser entendido como um novo modelo de gestão, que interage com o universo de marketing e de vendas, com o objetivo de responder ao novo ambiente de mercado e à complexidade no processo de negociação.

Além de conceitos teóricos e contextualização do tema, o livro é rico em figuras, quadros, tabelas e gráficos, oferecendo aos alunos de Marketing e Administração um panorama completo sobre um assunto em voga em tempos de globalização.

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