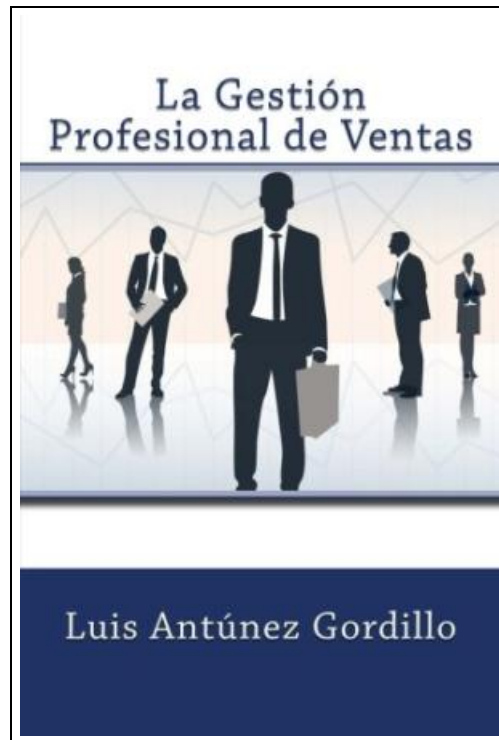


## La Gestion Profesional de Ventas



Filesize: 7.73 MB

### ***Reviews***

*I just started out reading this pdf. It is full of wisdom and knowledge You are going to like just how the blogger publish this publication.  
(Lily Gorczany)*

## LA GESTION PROFESIONAL DE VENTAS



To download **La Gestion Profesional de Ventas** eBook, you should access the link listed below and save the file or have accessibility to additional information which might be in conjunction with LA GESTION PROFESIONAL DE VENTAS book.

Createspace Independent Publishing Platform, United States, 2014. Paperback. Book Condition: New. 229 x 152 mm. Language: Spanish . Brand New Book \*\*\*\*\* Print on Demand \*\*\*\*\*.Es importante diferenciar las definiciones de marketing y de ventas para delimitar el alcance de este libro. El Marketing no son ventas. Tal vez por ser una de las partes mas visibles del marketing, las ventas, asi como la propaganda, se confunden con el significado de marketing. Las ventas y la propaganda forman parte de lo que se conoce como marketing, el Marketing fue definido por Kotler (2000) como un proceso social y de gestion por el cual individuos y grupos obtienen lo que necesitan y quieren a traves de la creacion, oferta y cambio de productos y valores con otros. O sea, se trata de un proceso que tiene como objetivo satisfacer las necesidades de las partes a traves de los cambios. Una persona compra ropa porque necesita de esta y el vendedor necesita del recurso economico para viabilizar su negocio, por citar un proceso de cambio simple. La American Marketing Association (AMA) trae una definicion gerencial para el marketing, diciendo que estos valores son ofrecidos por la parte vendedora principalmente a traves de la configuracion (el acto de disenar el objeto - el producto, la embalaje, la marca, los servicios ofrecidos), de la valoracion (estableciendo el cambio que tengamos para el objeto - el precio), de la simbolizacion (asociacion a determinados significados a traves de la comunicacion) y finalmente a traves de la facilitacion (alterando la accesibilidad del objeto - el punto-de-venta, o canales de distribucion). Son las llamadas variables controlables de marketing: el producto, el precio, la comunicacion y la distribucion. Con este libro aprendera los diversos aspectos que intervienen en todo el proceso de la venta, para que usted puede corregir...



[Read La Gestion Profesional de Ventas Online](#)



[Download PDF La Gestion Profesional de Ventas](#)

## You May Also Like



**[PDF] Estrellas Peregrinas Cuentos de Magia y Poder Spanish Edition**

Access the link beneath to get "Estrellas Peregrinas Cuentos de Magia y Poder Spanish Edition" PDF file.

[Read ePub »](#)



**[PDF] Harts Desire Book 2.5 La Fleur de Love**

Access the link beneath to get "Harts Desire Book 2.5 La Fleur de Love" PDF file.

[Read ePub »](#)



**[PDF] The Secret That Shocked de Santis**

Access the link beneath to get "The Secret That Shocked de Santis" PDF file.

[Read ePub »](#)



**[PDF] Letters to Grant Volume 2: Volume 2 Addresses a Kaleidoscope of Stories That Primarily, But Not Exclusively, Occurred in the United States. It de**

Access the link beneath to get "Letters to Grant Volume 2: Volume 2 Addresses a Kaleidoscope of Stories That Primarily, But Not Exclusively, Occurred in the United States. It de" PDF file.

[Read ePub »](#)



**[PDF] The Dog Who Loved Tortillas: La Perrita Que Le Encantaban Las Tortillas**

Access the link beneath to get "The Dog Who Loved Tortillas: La Perrita Que Le Encantaban Las Tortillas" PDF file.

[Read ePub »](#)



**[PDF] 365 historias b?blicas para la hora de dormir / 365 Read-Aloud Bedtime Bible Stories**

Access the link beneath to get "365 historias b?blicas para la hora de dormir / 365 Read-Aloud Bedtime Bible Stories" PDF file.

[Read ePub »](#)