

La ciencia de las ventas: Planificación comercial en diez pasos

LA CIENCIA DE LAS VENTAS

Planificación comercial en 10 pasos

José Luis Matarranz

AlmuzaraUniversidad

Vender es un arte y una ciencia. El éxito en las ventas no es por azar, y aunque se diga que los buenos vendedores, nacen, la realidad es que también se hacen, y pueden mejorar con el tiempo y con la experiencia. Si tienes un negocio o eres profesional de ventas, este libro te cuenta cómo organizar la dirección comercial y cómo implementar el proceso de ventas de tu empresa. Información fiable, credibilidad, predicción de objetivos, análisis de costes y gastos comerciales, escenarios del presupuesto, plan de ventas, etc., son algunas de las claves del éxito comercial que tu empresa puede alcanzar. La Ciencia de las Ventas nos introduce en la apasionante y necesaria actividad que es la planificación para dirigir el área comercial que toda empresa o negocio requiere, cualquiera que sea su dimensión y su sector. En una realidad en la cual las ventas presenciales conviven con las ventas online, sea como sea tu negocio, la estrategia de ventas y su planificación serán claves para alcanzar buenos resultados. Este libro, estructurado en diez capítulos y presentados a modo de itinerario, describe qué temas son los que el directivo tiene que gestionar para llevar a buen término su misión comercial. Escrito a modo de manual y con un ejemplo práctico a lo largo de la obra que facilita la comprensión de cada concepto, se abordan retos cuantitativos (objetivos de ingresos, costes y gastos, planes de ventas, presupuestos, etc.) y otros más cualitativos y descriptivos (el diseño y la gestión de los procesos, la información necesaria para la toma de decisiones o la propia organización de las funciones del departamento comercial) hasta llegar al rol de liderazgo que su director debe tener. Leyendo La Ciencia de las Ventas conocerás los secretos que hay detrás del arte comercial.

» José Luis Matarranz Carpizo

MARKETING • Manuales universitarios • AlmuzaraUniversidad

Jose Luis Matarranz es Doctor en Administración y Dirección de Empresas (Marketing) por la Universidad Complutense de Madrid (UCM), Ingeniero Industrial del ICAI (Universidad Pontificia Comillas) y executive MBA por el IE. Pertenece al Departamento de Marketing de la UCM, en cuya Facultad de Comercio y Turismo imparte Distribución Comercial y Merchandising. En 2004 comienza su actividad como docente colaborando con escuelas de negocio y universidades de España, Estados Unidos y Latinoamérica. En 2017 se incorpora como Decano a la escuela con sede en Granada EIG, de la cual también ha sido su Vicepresidente Académico y de Desarrollo Institucional. De 1997 a 2002 trabajó en Telefónica Móviles, como adjunto a la dirección de ventas, con responsabilidades relacionadas con la planificación y el desarrollo comerciales de la marca Movistar, llegando a ser Gerente de Publicidad y Mejora de la Red de Distribución. En 2002 funda la agencia de publicidad y comunicación PDPUBLI teniendo como clientes a marcas como EL GANSO.



9788410524323

Thema: KJMV7
978-84-10524-32-3
220 páginas

15 x 23 cm
PVP: 20 €