

[Pdf free] Formacioacute;n de vendedores. Saber para vender (Divulgacioacute;n) (Spanish Edition)

Formacioacute;n de vendedores. Saber para vender (Divulgacioacute;n) (Spanish Edition)

Jaime Rivera Camino, Viacutector Manuel Molero Ayala
*DOC | *audiobook | ebooks | Download PDF | ePub*



DOWNLOAD



+

READ ONLINE

#2597330 in eBooks 2015-01-01 2015-01-01 File Name: B0122RQUWK | File size: 67.Mb

Jaime Rivera Camino, Viacutector Manuel Molero Ayala : Formacioacute;n de vendedores. Saber para vender (Divulgacioacute;n) (Spanish Edition) before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Formacioacute;n de vendedores. Saber para vender (Divulgacioacute;n) (Spanish Edition):

En los actuales entornos empresariales, caracterizados por alta complejidad competitiva, la formacioacute;n de los equipos comerciales acapara el protagonismo de la gestioacute;n, dado que el resultado de su trabajo es el que incide,

en mayor medida, en la supervivencia de las empresas. Por tanto, los directivos están obligados a diseñar estrategias innovadoras y exitosas, para formar sus fuerzas de ventas hacia el logro de los objetivos empresariales en el corto y largo plazo. Además, este nuevo entorno globalizado demanda que el vendedor profesional se convierta en un administrador de su propia formación, dado que el aprendizaje de adultos requiere su participación voluntaria y reflexiva en la interiorización de los contenidos. Lo que se sabe sobre el aprendizaje de las personas es el punto de partida de este trabajo dedicado a la formación de vendedores. El que constituye el colectivo más importante de cualquier empresa, los vendedores, requiere de esfuerzos constantes de actualización y entrenamiento para conseguir los mejores resultados. En este libro se profundiza en los principios fundamentales de la enseñanza a adultos y su aplicación en el contexto de la empresa. En sus páginas los autores presentan el modelo en que se debe basar la formación y el entrenamiento de los vendedores de cualquier compañía, entendiéndose que de ello depende el mantenimiento o mejora de su posición competitiva. A lo dicho se suma un interesante análisis de supuestos, ejercicios y propuestas de acción, tal cual deben integrarse en un programa de formación de vendedores. El libro aporta reflexiones, explicaciones e instrumentos de validez y utilidad a los directores comerciales, jefes de ventas, y responsables de formación de las compañías, para que encuentren la respuesta a algunas de sus preocupaciones más frecuentes.

NDICEPrimera parte: La educación: Concepto y bases fundamentales.- ¿Qué es aprender? Educación y Teorías de aprendizaje.- ¿Qué hace que aprendamos? Elementos del aprendizaje.- Un nuevo enfoque de aprendizaje.- Segunda parte: Marco teórico de la educación en la empresa.- Características de la formación en la empresa.- Características del programa de formación.- Tercera parte: Los programas de formación en ventas.- Características y requisitos para la organización del aprendizaje.- Identificación de las necesidades de formación.- Formulación de objetivos de formación comercial.- Selección de métodos formativos.- Requisitos organizativos para la formación en ventas.- Evaluación del programa de formación.- Retroalimentación del programa de formación.- Bibliografía.