

Alexandre Luzzi Las Casas

Administração de Vendas

8ª Edição



atlas

Resumo de Administração de Vendas

A literatura didática da área de Administração de Vendas apresenta técnicas avançadas e sofisticadas que, pela necessidade de recursos, somente estão ao alcance de grandes empresas. Neste livro, o autor procurou apresentar as principais ferramentas disponíveis aos administradores de marketing e de vendas para planejamento, organização, direção e controle na área de vendas, adaptando-se à realidade brasileira.

Apresenta técnicas que podem ser utilizadas tanto por micros, pequenas e médias empresas, como por grandes empresas, preocupadas com os desafios do meio ambiente, a necessidade de decisões rápidas e a utilização de métodos práticos e eficientes que produzam resultados imediatos.

Dirigido a administradores de vendas e estudantes de Administração e de Comunicação, o texto apresenta uma série de exercícios, questões, projetos e casos que, além de propósitos acadêmicos, podem ser utilizados para treinamento de equipe de vendas ou de gerência de vendas, auxiliando na assimilação do conteúdo apresentado nos dez capítulos.

Enfim, recomenda-se este livro a todos que tenham interesse na administração de venda pessoal, um dos mais importantes tópicos do processo de comunicação mercadológica.

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