

Pedro Luis Kocada

# Canais de Vendas e Distribuição



2014

# Resumo de Canais De Vendas E Distribuicao

Desenvolvimento de um estudo completo sobre operação de canais de vendas e distribuição no Brasil para os segmentos de Informática (TI), Telecomunicações e Eletroeletrônicos, com ênfase na profissionalização das áreas comerciais e de marketing diretamente envolvidas com as decisões e os procedimentos.

Através de exemplos práticos já validados em campo, o livro enfoca a implantação, desenvolvimento e a operacionalidade de canais indiretos de vendas e os processos seletivos dos gerentes e profissionais que serão responsáveis pelo sucesso do negócio.

Cada vez mais, grandes fabricantes e operadoras estão exigindo um nível de profissionalização cada vez maior para atender suas necessidades. Este livro além de toda metodologia, mostra através de exemplos práticos, reais e atuais como criar, desenvolver e gerenciar os elos da cadeia de vendas e de distribuição.

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