

OS SETE PASSOS DO PLANEJAMENTO DE VENDAS

COMO PLANEJAR AS VENDAS DO VAREJO DE FORMA INTEGRADA COM OS RESULTADOS

Alain Winandy



BOOKESS
Livros e mais livros

Os Sete Passos do Planejamento de Vendas

Um livro prático, de fácil entendimento e aplicação, resultado experimentado e consagrado na prática em empresas de varejo de variados portes. Não é necessário ser grande para planejar e se organizar, mas sim, é necessário planejar e se organizar para ser grande. A competitividade no varejo é muito forte, mas fique tranquilo: amanhã vai ser ainda maior. Por isto, operar a empresa com eficácia é cada vez mais importante. O livro Os Sete Passos do Planejamento de Vendas foi elaborado com esse objetivo e, além de otimizar as vendas, permite que o faça contemplando um dos maiores desafios do varejo: vender mais com lucro.

[Clique aqui para obter este livro](#)