
Contenido breve

CAPÍTULO 1	Cambios y oportunidades extraordinarios en el área de ventas	1
CAPÍTULO 2	Qué hacen los vendedores	15
CAPÍTULO 3	Cómo obtener un puesto en ventas: el punto de vista del solicitante respecto al proceso de reclutamiento	29
CAPÍTULO 4	El proceso de venta y posventa	45
CAPÍTULO 5	El vendedor como gerente de un negocio	69
CAPÍTULO 6	Aspectos éticos y legales de la venta personal y de la administración de ventas	83
CAPÍTULO 7	El proceso de la administración de ventas	103
CAPÍTULO 8	Desarrollo de una estrategia de ventas	125
CAPÍTULO 9	Reclutamiento por parte de los gerentes de campo	143
CAPÍTULO 10	Capacitación, orientación y desarrollo de los vendedores	165
CAPÍTULO 11	Cómo ayudar a los vendedores a motivarse	191
CAPÍTULO 12	Administración de calidad en las ventas	217
CAPÍTULO 13	Evaluación del desempeño de ventas	241

CAPÍTULO 14	Compensaciones y otros sistemas de recompensas	269
CAPÍTULO 15	Administración general de ventas: una visión desde arriba	291
CAPÍTULO 16	Creación de un sistema de información de ventas	319
CAPÍTULO 17	Organización e innovación en el procedimiento de ventas	351
CAPÍTULO 18	Automatización de la fuerza de ventas	373
APÉNDICE 1	Casos de integración	399
APÉNDICE 2	El caso de la Corporation Jefferson-Pilot	417
APÉNDICE 3	La industria de los seguros de vida	435
ÍNDICE ONOMÁSTICO		
ÍNDICE DE COMPAÑÍAS		
ÍNDICE TEMÁTICO		