

Ventas y marketing

Autor: John Jantsch

Editorial: Empresa Activa

El marketing y las ventas, a menudo enfrentados dentro de las empresas, se han convertido en disciplinas que sencillamente se alimentan mutuamente de las actividades de la otra. Los profesionales de ventas deben pensar y actuar como profesionales de marketing, para reformular completamente su papel en la mente del cliente. Por su parte, los profesionales del marketing también tienen que prestar atención y adaptarse a su papel cambiante, y trabajar con los comerciales de un modo en el que nunca habían tenido que trabajar antes. Es una lectura obligada para entender cómo ha cambiado el mundo de las ventas en la actualidad y convertirse en un profesional adaptado a los nuevos tiempos.

