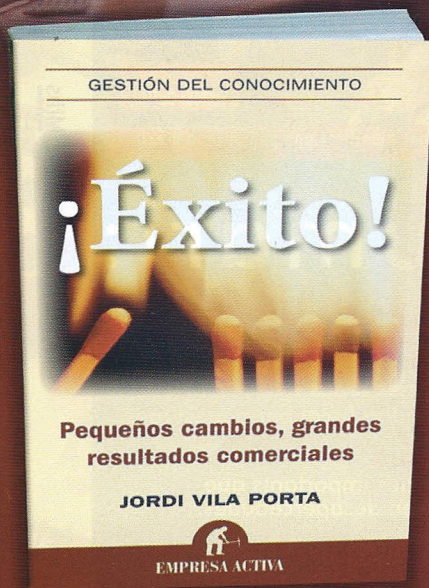


**PEQUEÑOS
PASOS, GRANDES
RESULTADOS
COMERCIALES**



Basado en el análisis de miles de casos, el autor expone efectivos consejos de motivación para vendedores y una serie de procesos para medir la eficiencia de las políticas comerciales adoptadas por una empresa.

**Un libro imprescindible para
gestionar equipos comerciales**

Mira el vídeo y lee el
primer capítulo en:
www.empresaactiva.com

EMPRESA ACTIVA

Líderes en libros de empresa

www.empresaactiva.com

editorial

Per començar volem agrair la gran acollida que ens han dispensat tant els lectors com els anunciants del nostre primer número, que ha resultat reconfortant per a tot l'equip de persones que componen la nostra revista.

Tanmateix els recordem que la nostra màxima il·lusió seria que fossin els nostres lectors els que participessin al nostre recentment creat fòrum, aportant temes sobre els quals els agradaria que féssim una recerca per tal de tractar-los a números successius, que ens enviessin cartes amb les seves idees i inquietuds i que ens fessin partícips de les novetats i nomenaments de les seves empreses.

L'àrea financera la imatge i l'àrea comercial constitueixen els pilars de l'èxit de qualsevol PIME, per la qual cosa aquesta és la base de la nostra revista i de les idees i millores que puguem aportar.

Així mateix per a aquest número i els successius, hem decidit incrementar l'àrea d'influència de la nostra revista arribant a més poblacions i lectors, de manera que repartirem més de 4.000 exemplars a Sabadell, Sant Quirze del Vallès, Castellar, Terrassa, Rubí, Sant Cugat, Cerdanyola, Barbera, Ripollet, Santa Perpètua i Montcada i Reixach.

Dues noves seccions s'han creat dins de la nostra revista. La primera facilitarà als nostres lectors la recerca de proveïdors, els que sota el segell DLM, es comprometen a donar-los un tracte preferencial i un millor preu com lectors de la nostra revista. La secció immobiliària els facilitarà la recerca de naus i locals en venda o lloguer, per als lectors que busquen instal·lar, augmentar l'espai necessari de la seva empresa, o simplement obrir noves instal·lacions.



**¿Una campaña de
telemarketing por
menos de 600 €?**

P>
PROCLIES

93 720 57 94