

Bibliografía



FICHA TÉCNICA

Título: DIBUJO TÉCNICO.

3.ª EDICIÓN

Autor: Basilio Ramos y
Esteban García

Editorial: AENOR

Ediciones

Págs.: 504

Esta nueva edición define los conocimientos utilizados por los técnicos en dibujo en relación con los principios y técnicas de representación, la normalización de acuerdo con normas UNE/ISO y la simbología empleada. Todo ello para facilitar la lectura y comprensión de los planos, de los diseños y de las instalaciones.

Constituye una obra de consulta fundamental para ingenieros, ingenieros técnicos, especialistas de la industria, tales como encargados de producción y mantenimiento, y a profesionales del diseño que se dediquen al libre ejercicio de la profesión.

Puede ser igualmente utilizada como libro de texto para alumnos de dibujo técnico en los estudios de formación profesional, ingeniería industrial e ingeniería técnica industrial.

FICHA TÉCNICA

Título: VENTAS Y
MARKETING. UN SOLO
CORAZÓN

Autor: John Jantsch

Editorial: Empresa Activa

Págs.: 352

La idea tradicional en las empresas es que la gente de marketing posee el mensaje del producto, mientras que los vendedores poseen las relaciones con los clientes. Sin embargo, muchas de las áreas en las cuales los vendedores actuales encuentran obstáculos, han sido previamente campo de los especialistas de marketing.

El autor promueve el cambio en esta relación y dice que los vendedores ya no se pueden encargar sólo de cerrar las ventas, sino que los mejores vendedores hoy en día tienen que atraer, enseñar, convertir, servir y medir, a la vez que desarrollan una marca personal que muestre confianza y conocimiento.

A las herramientas de ventas deben añadirle las herramientas de marketing de la empresa ya que hoy en día ambos departamento no solo deben apoyarse mutuamente, sino que deben retroalimentarse. Los vendedores deben actuar y pensar en términos de marketing para poder entender a sus clientes.

