



Vendere alla grande distribuzione. La strategia di vendita e di trade marketing

Kindel Price:

Vendere alla grande distribuzione. La strategia di vendita e di trade marketing pdf - (EUR 0.00);
Vendere alla grande distribuzione. La strategia di vendita e di trade marketing epub - (EUR 0.00);
Vendere alla grande distribuzione. La strategia di vendita e di trade marketing txt - (EUR 0.00);
Vendere alla grande distribuzione. La strategia di vendita e di trade marketing fb2 - (EUR 0.00);
Vendere alla grande distribuzione. La strategia di vendita e di trade marketing doc - (EUR 0.00);

SCARICARE LIBRO:

- [Vendere alla grande distribuzione. La strategia di vendita e di trade marketing.pdf](#)
- [Vendere alla grande distribuzione. La strategia di vendita e di trade marketing.epub](#)
- [Vendere alla grande distribuzione. La strategia di vendita e di trade marketing.txt](#)
- [Vendere alla grande distribuzione. La strategia di vendita e di trade marketing.fb2](#)
- [Vendere alla grande distribuzione. La strategia di vendita e di trade marketing.doc](#)

LEGGERE LIBRO ONLINE:

- [Vendere alla grande distribuzione. La strategia di vendita e di trade marketing](#)

La continua crescita della grande distribuzione in Italia impone alle imprese produttrici una sua puntuale conoscenza e quindi una mirata politica di vendita per rispondere con efficacia alle sue richieste. Antonio Foglio, docente di marketing all'Università Suffolk di Boston e consulente di industrie italiane, affronta il necessario approccio del grande commercio offrendo uno strumento conoscitivo e operativo per un valido processo di vendita nei suoi confronti. Il libro affronta l'analisi della grande distribuzione (grandi magazzini, magazzini a succursale, cooperative di consumo, unioni volontarie, gruppi di acquisto), le sue tecniche di vendita (minimarket o superette, supermercato, ipermercato, discount, cash & carry, vendite per corrispondenza, ecc.), nonché di acquisto. Quindi offre un completo approccio di trade marketing per l'impresa che intende operare con essa (il prodotto ottimale, il prezzo remunerativo, la distribuzione efficace, la comunicazione mirata, la promozione convincente), la vincente politica di vendita (ciclo e piano di vendita, fruttuosa trattativa, personal selling, sales management, offerta, evasione d'ordine, aspetti logistici, promozione delle vendite, ecc.), le strategie per supportare in maniera determinante la sua penetrazione e quindi il consolidamento delle posizioni raggiunte.