



Clave para superar una crisis económica

Tatum ha presentado su informe "Gestión de Redes Comerciales en tiempos de incertidumbre" que reflexiona sobre la situación que están viviendo las empresas, desde el punto de vista comercial y de las posibles estrategias para mejorar la gestión de las redes comerciales y equipos de ventas.



El informe señala que los departamentos que más padecen este tipo de situación recesiva o de incertidumbre son los de marketing y comercial, ya que son los que primero sufren las regulaciones de personal y de recursos económicos. Además, se les responsabiliza en gran parte

de las ventas de la empresa cuando la situación no es la más satisfactoria.

La consultora considera que, desde el punto de vista de la venta, la estrategia no es sólo vender más, sino vender de una manera más óptima.