

→ Publicaciones

Fecha: 14 de diciembre de 2009



"CLAVES PARA INNOVAR EN MARKETING Y VENTAS"

Marketing Relacional

ICEMD: Líderes en formación de Marketing Relacional. Infórmate!

www.icemd.com

La innovación es el reto profesional más importante que tenemos, debido a la cada vez mayor facilidad de copia de nuestros valores diferenciales y a las dificultades cada vez mayores que tenemos que afrontar en un entorno empresarial en constante cambio como el que vivimos. La innovación hoy en día es reinventar modelos de negocio, procesos o metodologías de trabajo, más que lanzar nuevos productos o utilizar los últimos avances tecnológicos. Es construir nuevos mercados donde antes no los había o de

Anuncios Google

explotar más los mercados actuales. Es seleccionar y ejecutar las mejores ideas y ponerlas en el mercado en tiempo récord. Es pasar de una cultura de eficiencia a otra de creatividad. Este libro muestra la relación entre innovación y ventas. Cubre, por tanto, un vacío ya que casi siempre leemos libros sobre la innovación que muestran las otras caras, cuando la esencial es la de generación de bienestar y riqueza, y para ello es necesario cerrar su ciclo con la venta del producto o idea.