# PRINCIPIOS DE MARKETING

## KOTLER, PHILIP / ARMSTRONG, GARY

### SINOPSIS

Cómo crear valor para el cliente y para la empresa empleando tanto las herramientas tradicionales del márketing como las nuevas y entendiendo que la creación de valor no se circunscribe únicamente al departamento de márketing sino que también depende del resto de áreas de la empresa. El prefacio justifica, por un lado, la aparición de una nueva edición, y por otro, comenta las novedades de la misma. A lo largo del libro se abordan cinco grandes temas sobre el valor: 1. Creación de valor para los clientes a fin de capturar, a cambio, valor de ellos. 2. Creación y gestión de marcas fuertes que crean valor. 3. Gestión del rendimiento de marketing para recapturar valor. 4. Aprovechamiento de las nuevas tecnologías de marketing. 5. Marketing de una forma socialmente responsable a nivel mundial. ...

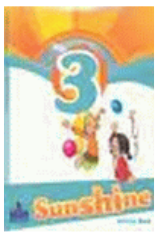
| | |
|---|---|
| **Editorial** | ALHAMBRA |
| **Materia** | [KJS] VENTAS Y MARKETING |
| **Colección** | SIN COLECCION |
| **EAN** | 9788483224465 |
| **Status** | Disponible |
| **Páginas** | 880 |
| **Tamaño** | 196xx36 mm. |
| **Peso** | 1800 |
| **Precio (Imp. inc.)** | 85,28€ |
| **Idioma** | Español |

## Títulos relacionados

MUSICA VIVACE 6 QUADERN (C.V) (VAL)

SUNSHINE 1 AB

SUNSHINE 1 PB




SUNSHINE 3 AB