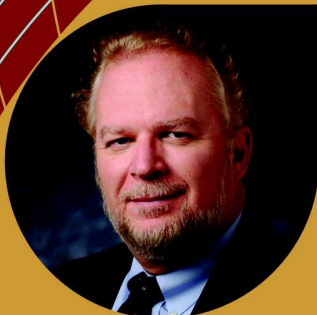


Organiza:



Programa Internacional en Gerencia de Ventas

Análisis de Estrategias para la Planeación de las Ventas



Coautor del libro Best Seller
“Administración de Ventas”

Dr. Mark W. Johnston

Ph.D. Major in Marketing de Texas A&M University, MBA de Western Illinois University BBA de Western Illinois University. Docente de la Escuela Superior de Administración Roy Crummer del Rollins College, en Winter Park, Florida. Ha sido profesor en la Universidad de California en Berkeley y en la Universidad de Louisiana, Baton Rouge. Co-autor del Best Seller de la Administración de Ventas y Ventas personales (Sales Force Management). Co-autor del libro Relationship Selling, (Ventas Relacionales).

Inversión

Tipo participante	Pronto pago hasta 14 de marzo de 2008	Tarifa Plena
Particulares	\$420.000 US\$ 220	\$490.000 US\$255
Estudiantes de cualquier universidad	\$230.000 US\$120	\$280.000 US\$145
Egresados de EAFIT (Pregrado y posgrado)	\$330.000 US\$170	\$390.000 US\$200
Miembros del programa SERafin (Suratep - Protección)	\$330.000 US\$170	\$390.000 US\$200

2008

Abril 10

Auditorio Fundadores • Universidad EAFIT
Medellin - Colombia