

El Caso Novartis

El caso permite comprender el cómo es muy importante las decisiones comerciales en el éxito de la estrategia global de una compañía, así como entender los distintos puntos importantes y como llegar al éxito a tener en cuenta a la hora de las ventas en una red comercial en un entorno que es muy competitivo. Además este caso no lo muestra de una manera donde el ciclo de vida del producto estrella y de cómo aprovecharlas de una categoría de productos.

En cualquier programa de dirección para trabajar los conceptos de ventas y en los cursos específicos sobre redes comerciales y dirección estratégica de fuerza de ventas.

Conclusión:

Como la comunicación interna en una empresa tan importante Novartis evita la dispersión de información, sistematizando y promoviendo todas las herramientas para una una buena empresa.

Es muy importante el tener muy buena comunicación interna para que la organización deje huella.

Ramírez Águila Sandra. LCC1956