

ANÁLISE DAS PARTICULARIDADES DAS VENDAS DE USO DE KNOW HOW

Antonia Maria Gimenes

Renato Nogueira Perez Avila

Rodolfo Cravo Broca

RESUMO

O know-how está ligado com inovação, habilidade e eficiência na execução de serviços da venda varejista.

INTRODUÇÃO

São chamados assim pois são conhecimentos adotados nas empresas como uma franquia, onde existem determinados conhecimentos práticos que existem para buscar sempre uma melhora.

OBJETIVOS

Os objetivos desta pesquisa foi o de mostrar o funcionamento do know-how nas vendas.

METODOLOGIA

Bibliográfica e de campo, no local de trabalho do acadêmico.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Conhecimento é poder, e o tempo, algo muito valioso, a união dos dois, oferece para a empresa ótimas praticas.

REFERÊNCIAS

www.significados.com.br

blog.qualidadessimples.com.br