

Sekarang persaingan dagang semakin ketat. Produk bermutu bukanlah jaminan memenangkan persaingan. Peran distribusi adalah hal lain yang berpengaruh. Oleh karena itu, tenaga penjualan harus dirancang dengan benar, efisien, dan efektif. Dengan membaca buku ini pembaca akan mengetahui bagaimana cara menyeleksi dan melatih *sales force* menjadi tenaga penjual yang handal, bagaimana mengontrol *sales force*, dan bagaimana memetakan area distribusi yang akurat.

