Paraninfo

UF1723 - Dirección y estrategias de la actividad e intermediación comercial

Editorial: Paraninfo
Autor: ENRIQUE GARCÍA PRADO
Clasificación: Certificados Profesionales > Comercio y Marketing
Tamaño: 17 x 24 cm.
Páginas: 180
ISBN 13: 9788428338837
ISBN 10: 8428338833
Precio sin IVA: $ 65326.00 COP
Precio con IVA: $ 65326.00 COP
Fecha publicacion: 29/12/2016

Sinopsis

El comercio, ya sea en modalidad mayorista o minorista, se lleva a cabo mediante diversas estructuras. Corresponderá al emprendedor, en función del ámbito en el que desee desarrollar su actividad, conocer las características propias del mismo, tanto en el marco general como en el más cercano a su área.
En este libro veremos cómo obtener los datos necesarios para la definición de nuestra estrategia y aprenderemos a organizar la información que tengamos acerca de los servicios, productos, competencia y cliente. Además, analizaremos la información comercial proponiendo las técnicas que más se adapten a nuestro negocio, y aprenderemos a elaborar diferentes acuerdos y contratos comerciales; por último, se definirán distintas técnicas de control de productos y de gestión de pedidos. Cada capítulo se complementa con ejercicios prácticos y de autoevaluación, cuyas soluciones están disponibles en www.paraninfo.es.
Los contenidos se corresponden fielmente con los establecidos para la UF 1723 *Dirección y estrategias de la actividad e intermediación comercial,* incardinada en el MF 1000_3 *Organización comercial*, perteneciente al certificado de profesionalidad COMT0411 *Gestión comercial de ventas,* regulado por el RD 1694/2011, de 18 de noviembre.

Enrique García Prado trabaja como docente en el ámbito de la formación ocupacional y continua.

Indice

Introducción normativa

1. Marco económico del comercio y la intermediación comercial

1.1. El sector del comercio y la intermediación comercial

1.2. El sistema de distribución comercial en la economía

1.3. Fuentes de información comercial

1.4. El comercio electrónico

Cuestionario

Actividades prácticas

2. Oportunidades y puesta en marcha de la actividad de ventas e intermediación

2.1. El entorno de la actividad

2.2. Análisis de mercado

2.3. Oportunidades de negocio

2.4. Formulación del plan de negocio

Cuestionario

Actividades prácticas

3. Marco jurídico y contratación en el comercio e intermediación comercial

3.1. Concepto y normas que rigen el comercio en el contexto jurídico

3.2. Formas jurídicas para ejercer la actividad por cuenta propia

3.3. El código deontológico del agente comercial

3.4. Otros contratos de intermediación

3.5. Trámites administrativos previos para ejercer la actividad

Cuestionario

Actividades prácticas

4. Dirección comercial y logística comercial

4.1. Planificación y estrategias comerciales

4.2. Promoción de ventas

4.3. La logística comercial en la gestión de ventas de productos y servicios

4.4. Registro, gestión y tratamiento de la información comercial de clientes, productos y/o servicios comerciales

4.5. Redes al servicio de la actividad comercial

Cuestionario

Actividades prácticas

Paraninfo Colombia Calle José Abascal, 56 (Utopicus). Oficina 217. 28003 Madrid (España)
Tel. (+34) 914 463 350 Fax
clientes@paraninfo.co www.paraninfo.mx