Paraninfo

Venta técnica

Editorial: Paraninfo
Autor: DAVID PÉREZ FERNÁNDEZ, RAFAEL GONZÁLEZ TABARES
Clasificación: Ciclos Formativos > Comercio y Marketing
Tamaño: 21 x 27 cm.
Páginas: 238
ISBN 13: 9788428339414
ISBN 10: 8428339414
Precio sin IVA: $ 144572.00 COP
Precio con IVA: $ 144572.00 COP
Fecha publicacion: 27/04/2017

Sinopsis

Este libro desarrolla los contenidos del módulo profesional de Venta Técnica, del Título Profesional de Técnico en Actividades Comerciales, perteneciente a la familia profesional de Comercio y Marketing, según el Real Decreto 1688/2011, de 18 de noviembre, así como los añadidos con posterioridad por las distintas comunidades autónomas en sus respectivos currículos.

La obra, estructurada en siete unidades, introduce al lector en la «venta compleja» (la que se aleja bastante del mero despacho de productos o de la venta en autoservicio), un tipo de venta especializada necesaria tanto en la comercialización de bienes industriales o en la de productos tecnológicos y de alta gama, como en la de servicios intangibles e inmuebles. Todos estos son tipos de venta que se apoyan en las técnicas de gestión comercial vía telefónica conocidas como telemarketing.

Cada unidad consta de un breve texto introductorio y de un contenido explicativo posterior en el que el alumno podrá encontrar fotos, figuras, gráficos, documentos y mapas conceptuales. Además, el texto incluye gran cantidad de actividades propuestas y finales (tipo test, de comprobación, para completar, casos prácticos, visitas virtuales; tanto en grupo como individuales), que le ayudarán a completar su estudio de manera progresiva, y que le facilitarán el aprendizaje y la comprensión de los temas explicados.

Por todo ello, esta obra es una eficaz y útil herramienta para alumnos, profesores y centros, así como para otros profesionales interesados en este apasionante tema.

David Pérez Fernández, es licenciado en Derecho, Máster en Dirección General por el IESE, Máster en Formación Online por la UNED y Máster en Dirección Comercial y Marketing por la Escuela de Organización Industrial de Madrid (EOI), de la que ha sido profesor durante más de 35 años. Ha sido Director General y de Marketing y Ventas en importantes empresas internacionales, y es asesor de empresas en áreas de dirección estratégica, función de marketing y ventas, y habilidades de gestión.

Rafael González Tabares es licenciado en Derecho, licenciado en Administración de Empresas, y Máster en Mercados Financieros por la UNED. Es asesor financiero europeo y desarrolla su actividad profesional vinculado a la banca corporativa, y con empresas dedicadas al consumo detallista y de fabricación de productos y servicios, utilizando estrategias comerciales multicanal aplicadas a la venta.

Indice

1. Elaboración de ofertas comerciales de productos industriales; **2.** Elaboración de ofertas comerciales de servicios; **3.** Realización de actividades propias de la venta de productos tecnológicos; **4.** Desarrollo de actividades relacionadas con la venta de productos de alta gama; **5.** Preparación de acciones promocionales de bienes inmuebles; **6.** Desarrollo de actividades relacionadas con el proceso de venta de inmuebles; **7.** Desarrollo de actividades de telemarketing.

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