Paraninfo

Gestión de la compraventa

Editorial: Paraninfo
Autor: FRANCISCO LOBATO GOMEZ, MARIA ANGELES LOPEZ LUENGO
Clasificación: Ciclos Formativos > Comercio y Marketing
Tamaño: 21 x 29,7 cm.
Páginas: 288
ISBN 13: 9788497323628
ISBN 10: 8497323629
Precio sin IVA: $ 131582.00 COP
Precio con IVA: $ 131582.00 COP
Fecha publicacion: 29/07/2005

Sinopsis

Este libro desarrolla de una forma amena y práctica el contenido curricular del modulo "Gestión de la Compraventa" perteneciente al ciclo formativo de grado superior "Comercio y Marketing" de la familia profesional de Comercio. El diseño se ha realizado a partir del análisis de los distintos proyectos curriculares de las CCAA, para conformar un índice de contenidos que responde a los objetivos que se plantean en todos y cada uno de ellos. La secuenciación de los contenidos, basada en la lógica interna del marketing y en el proceso de venta, que indica el orden de las tareas del vendedor, así como el equilibrio entre sus distintos tipos (conceptuales, procedimentales y actitudinales) lo hacen válido, además de para los alumnos del ciclo superior de formación profesional, para todos aquellos profesionales de la venta que quieran profundizar en su profesión o sistematizar sus tareas.

Indice

Prólogo 1. La función comercial de la empresa 2. El mercado 3. Organización de las compras 4. Planificación de las ventas 5. Selección y formación de los componentes del equipo de ventas 6. La dirección del equipo de ventas 7. Motivación y control del equipo de ventas 8. La negociación comercial 9. La comunicación en la empresa 10. La comunicación oral en la actividad comercial 11. La comunicación escrita en la actividad comercial.

Tel. (+34) 914 463 350 Fax
clientes@paraninfo.co www.paraninfo.mx