

Paraninfo

Gestión de productos y promociones en el punto de venta



Editorial: Paraninfo

Autor: SOLEDAD CARRASCO
FERNÁNDEZ, ENRIQUE GARCÍA PRADO

Clasificación: Ciclos Formativos > Comercio y Marketing

Tamaño: 21 x 27 cm.

Páginas: 176

ISBN 13: 9788428338752

ISBN 10: 8428338752

Precio sin IVA: 23,08 Eur

Precio con IVA: 24,00 Eur

Fecha publicación: 03/05/2018

Sinopsis

Todas las claves del éxito de un establecimiento comercial:

- Identificación del producto.
- Gestión del surtido y del espacio de venta.
- Distribución de las zonas en el establecimiento.
- Tratamiento de quejas y reclamaciones.
- Desarrollo de las promociones.
- Gestión de los recursos humanos.
- Prevención de riesgos laborales en el punto de venta.

Este libro desarrolla los contenidos del módulo profesional de Gestión de Productos y Promociones en el Punto de Venta del Ciclo Formativo de grado superior de Gestión de Ventas y Espacios Comerciales, perteneciente a la familia profesional de Comercio y Marketing.

El texto se acompaña de gran cantidad de imágenes, esquemas, tablas, ejemplos y cuadros de información importante, adicional y de vocabulario, que se alternan en todas las unidades con actividades propuestas y actividades resueltas. Cada unidad concluye con un mapa conceptual que permite al alumnado repasar y afianzar lo aprendido e incluye también útiles actividades finales.

Soledad Carrasco Fernández, licenciada en Derecho, cuenta con más de treinta años de experiencia docente y es funcionaria de carrera con la doble especialidad de Técnico en Procesos Administrativos y Técnico en Procesos Comerciales. **Enrique García Prado** es licenciado en Derecho y cuenta con una extensa experiencia como docente en el campo de la Formación Profesional no reglada y como autor de libros de texto y de cursos de formación en modalidad *e-learning*. Ambos son autores de diversos libros y manuales profesionales publicados por esta editorial sobre Administración y Gestión y sobre Comercio y Marketing.

Indice

1. Identificación del producto; **2.** El surtido en el punto de venta; **3.** Organización del lineal; **4.** La gestión del surtido; **5.** Medios de comunicación comercial; **6.** Promociones en el punto de venta; **7.** Control de las acciones promocionales; **8.** El personal y las promociones comerciales.

Ediciones Paraninfo S.A. Calle José Abascal 41, Oficina 701. 28003 Madrid (España)
Tel. (+34) 914 463 350 Fax (+34) 91 445 62 18
info@paraninfo.es www.paraninfo.es