

Paraninfo

Técnicas básicas de merchandising



Editorial: Paraninfo

Autor: DAVID PÉREZ FERNÁNDEZ,
RAFAEL GONZÁLEZ TABARES

Clasificación: FP BÁSICA > Comercio y
Marketing

Tamaño: 21 x 27 cm.

Páginas: 156

ISBN 13: 9788428338769

ISBN 10: 8428338760

Precio sin IVA: 18,27 Eur

Precio con IVA: 19,00 Eur

Fecha publicacion: 08/03/2017

Sinopsis

Este libro desarrolla los contenidos del módulo profesional de Técnicas Básicas de Merchandising, del Título Profesional Básico en Servicios Comerciales, perteneciente a la familia profesional de Comercio y Marketing, según el Real Decreto 127/2014, de 28 de febrero, así como los añadidos con posterioridad por las distintas comunidades autónomas en sus respectivos currículos.

La obra, estructurada en cuatro unidades, desarrolla los siguientes temas: montaje de elementos de animación en el punto de venta y en los expositores; disposición de los productos en el lineal; colocación de etiquetas y dispositivos de seguridad; y empaquetado y presentación comercial. Así, introduce al lector en los conceptos relacionados con el punto de venta y la gestión de las superficies destinadas a los intercambios comerciales.

Para ello, analiza en profundidad los principales esquemas de animación del punto de venta, cómo trabajar correctamente la disposición de los productos en la superficie reservada a la venta, las herramientas y los dispositivos de seguridad empleados y las principales técnicas de empaquetado y presentación de los productos para el público.

Cada unidad ofrece, al comienzo, una útil lista de contenidos y otra de objetivos. A continuación, la explicación

teóricase complementa con numerosas imágenes, actividades propuestas, notas técnicas y cuadros de información adicional e importante. El mapa conceptual que sigue permite el repaso de la teoría antes de que el alumno ponga a prueba su aprendizaje con la completa y variada batería de actividades finales: de verdadero o falso, de comprobación, de respuesta correcta, casos prácticos individuales y de trabajo en equipo, propuestas de visitas virtuales y presenciales, actividades de reflexión sobre una cuestión planteada y divertidos pasatiempos.

David Pérez Fernández, licenciado en Derecho, ha sido profesor de Marketing durante más de 35 años y, actualmente, es profesor del Instituto de Formación Empresarial (IFE) de la Cámara de Comercio de Madrid y asesor de empresas sobre dirección estratégica, implantación de la función de marketing y ventas, además de consultor de recursos humanos para habilidades de gestión e interrelación. Posee, asimismo, tres títulos de máster y uno de *coach* que complementan su formación en esta área y ha ocupado puestos de dirección de marketing y ventas y de dirección general en importantes empresas.

Rafael González Tabares, licenciado en Derecho y en Administración de Empresas, asesor financiero europeo y máster en Mercados Financieros, trabaja desde hace más de 15 años en banca corporativa con empresas dedicadas al consumo detallista, utilizando estrategias comerciales multicanal aplicadas a la venta, ámbito en el que ha recibido una formación muy especializada.

Índice

1. Montaje de elementos de animación en el punto de venta y en los expositores; **2.** Disposición de los productos en el lineal; **3.** Colocación de etiquetas y dispositivos de seguridad; **4.** Empaquetado y presentación comercial.

Ediciones Paraninfo S.A. Calle Velázquez no. 31, 3º. Derecha, 28001 Madrid (España)

Tel. (34) 914 463 350 Fax (34) 91 445 62 18

info@paraninfo.es www.paraninfo.es