

# Paraninfo

## Marketing en el punto de venta



**Editorial:** Paraninfo

**Autor:** FRANCISCO LOBATO GOMEZ

**Clasificación:** Ciclos Formativos > Comercio y Marketing

**Tamaño:** 21 x 29,7 cm.

**Páginas:** 216

**ISBN 13:** 9788497323819

**ISBN 10:** 8497323815

**Precio sin IVA:** 23,08 Eur

**Precio con IVA:** 24,00 Eur

**Fecha publicacion:** 04/07/2005

### Sinopsis

Este manual aborda desde una perspectiva muy actual y pegada a la práctica, las cuestiones más relevantes del Merchandising. A través del desarrollo equilibrado y secuencial de los diferentes tipos de contenidos que forman el libro, el lector adquirirá conocimientos y destrezas que le permitirán planificar, dirigir y ejecutar acciones de merchandising en cualquier tipo de establecimiento comercial, utilizando las más modernas herramientas desarrolladas por la informática y la aplicación del trade marketing.

### Indice

Prólogo 1. Merchandising 2. Comportamiento del consumidor 3. Surtido 4. El lineal 5. Implantación del producto en el lineal 6. Publicidad en el punto de venta 7. Promoción de ventas 8. Promoción visual 9. Escaparatismo 10. Control de acción de merchandising 11. Seguridad e higiene en el punto de venta 12. El merchandising del fabricante.

Ediciones Paraninfo S.A. Calle José Abascal, 56 (Utopicus). Oficina 217. 28003 Madrid (España)

Tel. (+34) 914 463 350 Fax

info@paraninfo.es www.paraninfo.es