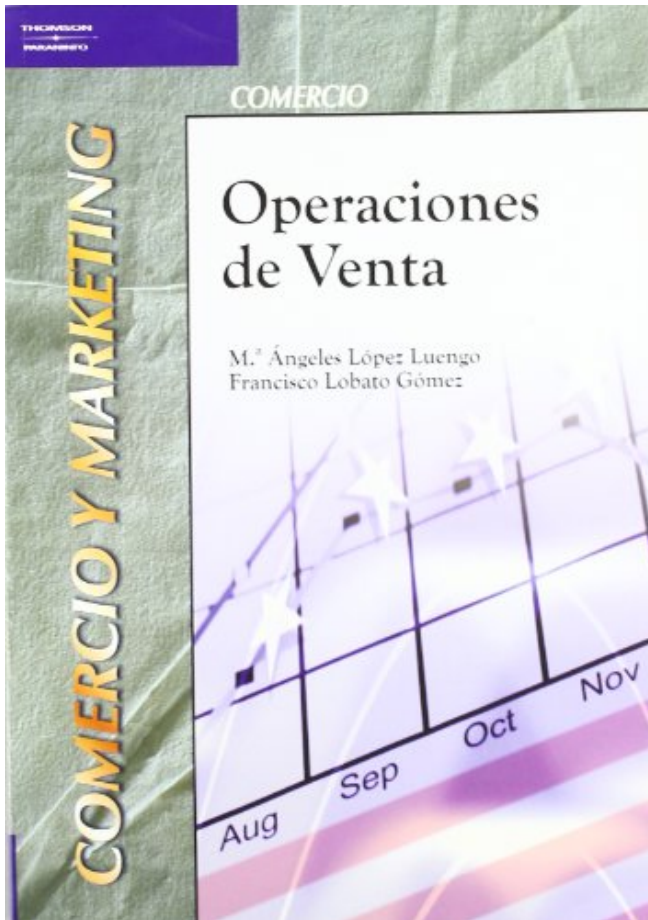


# Paraninfo

## Operaciones de venta



**Editorial:** Paraninfo

**Autor:** FRANCISCO LOBATO GOMEZ,  
MARIA ANGELES LOPEZ LUENGO

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

**Tamaño:** 21 x 29,7 cm.

**Páginas:** 192

**ISBN 13:** 9788497324618

**ISBN 10:** 8497324617

**Precio sin IVA:** 19,62 Eur

**Precio con IVA:** 20,40 Eur

**Fecha publicacion:** 06/04/2006

### Sinopsis

Este libro se acerca de forma amena y rigurosa, aportando soluciones, a la problemática que la venta representa para las empresas en las actuales condiciones económicas y de mercado. Los contenidos se desarrollan de forma secuenciada en función de la dinámica que presentan las operaciones de venta, respondiendo a las siguientes cuestiones: ¿Qué vender? ¿A quién vender? ¿En qué entorno económico y jurídico vender? ¿Cómo vender? ¿Con qué medios tecnológicos vender?. La respuesta a las cuestiones planteadas se hace desde el punto de vista de la empresa comercial tomando como eje los elementos que componen la operación de venta: producto, cliente, vendedor, técnicas de comunicación, negociación y aplicación de la tecnología.

### Indice

1. Aspectos básicos de la venta 2. El vendedor 3. Organización de las ventas 4. Técnicas de venta 5. El proceso de negociación comercial 6. La comunicación en la empresa 7. La comunicación oral en la actividad comercial 8. La comunicación escrita en la actividad comercial 9. Documentación derivada de la acción de venta 10. El cobro de la venta 11. Comercio y tecnología.

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