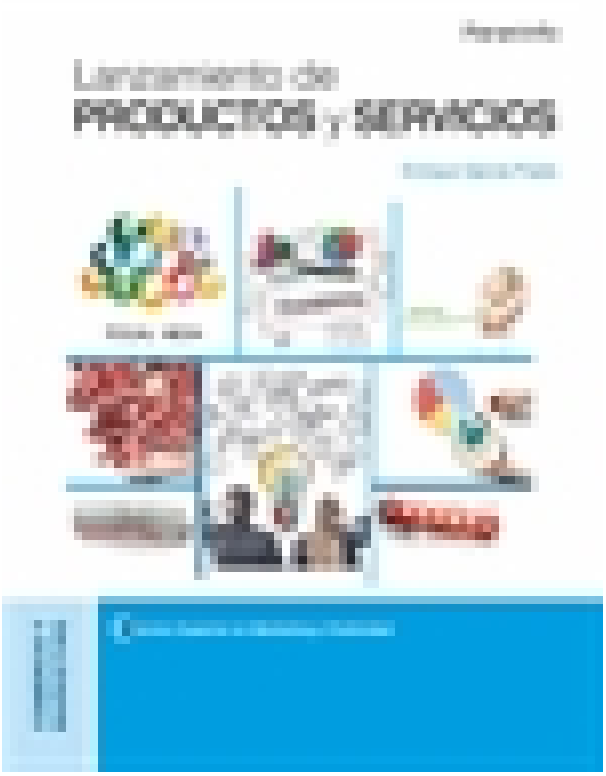
Paraninfo

Lanzamiento de productos y servicios



Editorial: Paraninfo
Autor: ENRIQUE GARCÍA PRADO
Clasificación: Ciclos Formativos > Comercio y Marketing
Tamaño: 21 x 27 cm.
Páginas: 176
ISBN 13: 9788428341189
ISBN 10: 8428341184
Precio sin IVA: $ 600.00 Mxn
Precio con IVA: $ 600.00 Mxn
Fecha publicacion: 27/05/2019

Sinopsis

Es fundamental conocer las técnicas
más eficaces para lograr el éxito en el lanzamiento
de nuevos productos y servicios.

Este libro desarrolla los contenidos del módulo profesional de Lanzamiento de Productos y Servicios, del Ciclo Formativo de grado superior de Marketing y Publicidad, perteneciente a la familia profesional de Comercio y Marketing.

Lanzamiento de productos y servicios es un manual práctico en el que se abordan aspectos como:

--- Idea de negocio.
--- Análisis del mercado y generación de ideas.
--- Elaboración del argumentario de ventas.
--- Presentación del producto o servicio a la red de ventas.
--- Desarrollo de acciones promocionales del producto o servicio.
--- Programación del lanzamiento e implantación de un producto o servicio en el mercado.
--- Organización y presupuesto.
--- Medidas de seguimiento y control del lanzamiento de un producto o servicio.

El texto se acompaña de gran cantidad de imágenes, esquemas, ejemplos y cuadros de información adicional, 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, casos prácticos (propuestos y resueltos) y útiles actividades finales.

Esta obra también será de utilidad para todos los trabajadores en activo que necesitan actualizar sus conocimientos, en un sector en el que la formación continua y la experiencia contribuyen a la consolidación de su desarrollo personal y laboral, sin olvidarnos de que, para la empresa, contar con profesionales cualificados garantiza en gran medida la consecución de los objetivos comerciales establecidos en el momento en que un producto o servicio es lanzado al mercado.

Enrique García Prado es licenciado en Derecho. Cuenta con una extensa experiencia como docente en el campo de la Formación Profesional no reglada. Además, es autor de otros libros de texto y cursos de formación *online.*

Indice

1. Recopilación de la información necesaria para el lanzamiento de un producto o servicio; **2.** Análisis del mercado y generación de ideas; **3.** Elaboración del argumentario de ventas y presentación del producto o servicio a la red de ventas; **4.** Desarrollo de acciones promocionales del producto o servicio; **5.** Programación del lanzamiento e implantación de un producto o servicio en el mercado; **6.** Organización y presupuesto. Medidas de seguimiento y control del lanzamiento de un producto o servicio.

Comercial
ZONA CENTRO
Norma Amezola
Tf: 52 1 56 2575 0552
E-MAIL: norma.amezola@paraninfo.mx
ZONA NORTE Y SUR
Nancy Ochoa
TF: 52 1 81 8362 1055
nancy.ochoa@paraninfo.mx
ADMINISTRACIÓN
ADMINISTRACIÓN
Guadalupe Gallegos
ventas@paraninfo.mx
52 5 52 4992 649