Paraninfo

Técnicas de venta y negociación 2.ª edición 2023

Editorial: Paraninfo
Autor: MARÍA JOSÉ ESCUDERO SERRANO
Clasificación: Ciclos Formativos > Comercio y Marketing
Tamaño: 21 x 27 cm.
Páginas: 322
ISBN 13: 9788428359429
ISBN 10: 8428359423
Precio sin IVA: $ 840.00 Mxn
Precio con IVA: $ 840.00 Mxn
Fecha publicacion: 17/04/2023

Sinopsis

En esta edición se han incorporado
las nuevas tendencias del mercado global,
para que el alumnado domine la venta personal
y la venta online. Además, cada vez hay más empresas
que venden sus productos tanto en tiendas físicas
como en tiendas virtuales.

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

Asimismo, el módulo profesional de Técnicas de Venta y negociación (Cód. 0929) está asociado a las Unidades de Competencia Realizar la venta de productos y/o servicios a través de los diferentes canales de comercialización (Cód. UC0239_2) y Obtener y procesar la información necesaria para la definición de estrategias y actuaciones comerciales (Cód. UC1000_3).

Esta **nueva edición** de *Técnicas de venta y negociación* se acerca a las últimas tendencias de consumo y compra, pues cada vez están más equilibradas la venta personal y la venta virtual por internet. Actualmente,

empresas y consumidores pueden comprar desde cualquier lugar a golpe de clic en plataformas como Wallapop, Amazon o directamente en la web del fabricante o distribuidor, y recibir la entrega en poco tiempo, aunque el vendedor esté ubicado en la otra parte del mundo.

Los contenidos teóricos se exponen con un lenguaje claro y sencillo, acompañados de ejemplos reales y de casos prácticos resueltos, así como de actividades propuestas para aplicar los conocimientos adquiridos. Se incluyen también recuadros con vocabulario, información adicional o importante y recordatorios. Al final de cada unidad se presenta un resumen de conceptos para favorecer el repaso y la fijación de conocimientos, además de actividades finales de comprobación y de aplicación, tanto para trabajo individual como en equipo, con el fin de que el alumnado pueda verificar si ha asimilado la materia de manera correcta, así como para sus formadores y los profesionales en activo que necesitan actualizarse.

Desde la ficha web del libro en **www.paraninfo.es,** mediante un sencillo registro, el usuario se podrá descargar modelos de cartas para reclamaciones y quejas, modelos de contratos y otros documentos de trabajo.

La autora, **M.ª José Escudero Serrano,** perito mercantil y licenciada en Ciencias Empresariales por la Universidad de Valencia, cuenta con más de 35 años de experiencia docente. Es autora de otros títulos de formación publicados por esta editorial.

Indice

1. El mercado y los sistemas de venta; **2.** El consumidor y sus derechos; **3.** La comunicación en ventas; **4.** Cualidades y funciones del vendedor; **5.** Venta personal y online de productos y servicios; **6.** Negociación y cierre de la venta; **7.** Gestión de reclamaciones y quejas; **8.** Formalización de contratos: compraventa y servicios.

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