Paraninfo

Procesos de venta 2.ª edición 2023

Editorial: Paraninfo
Autor: MARÍA JOSÉ ESCUDERO SERRANO
Clasificación: Ciclos Formativos > Comercio y Marketing
Tamaño: 21 x 27 cm.
Páginas: 378
ISBN 13: 9788428359443
ISBN 10: 842835944X
Precio sin IVA: $ 910.00 Mxn
Precio con IVA: $ 910.00 Mxn
Fecha publicacion: 27/03/2023

Sinopsis

Los consumidores y las empresas cada vez recurren
más a las tiendas online, por lo que en esta nueva edición
se han incorporado las técnicas más actuales
para que el alumnado domine tanto
la venta personal como la venta *online.*

Este libro desarrolla los contenidos del módulo profesional de Procesos de Venta, del Ciclo Formativo de grado medio en Actividades Comerciales, perteneciente a la familia profesional de Comercio y Marketing. Asimismo, el módulo profesional de Procesos de Venta (Cód. 1232) está asociado a la Unidad de Competencia Realizar la venta de productos y/o servicios a través de los diferentes canales de comercialización (Cód. UC0239_2).

Esta nueva edición de *Procesos de venta* 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. Se exponen técnicas de venta personal en tienda física o despacho del comprador, junto con la compra online en la cual el usuario de la web necesita ayuda de un vendedor profesional.

Con un lenguaje claro y sencillo, los contenidos teóricos se exponen de manera exhaustiva y rigurosa, acompañados de ejemplos reales y de casos prácticos resueltos, así como de actividades propuestas para que el alumnado aplique los conocimientos adquiridos. Se incluyen también numerosos recuadros complementarios

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, según la ocasión.

Por todo ello, esta obra es una herramienta idónea para los alumnos que quieren obtener el título de Técnico en Actividades Comerciales, así como para sus formadores y los profesionales en activo que deseen actualizarse.

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. Necesidades y comportamiento del consumidor; **2.** Funciones y perfil del vendedor; **3.** Comunicación en las relaciones comerciales; **4.** Planificación y organización del personal de ventas; **5.** Reclutamiento y formación de vendedores; **6.** Venta personal y venta *online;* **7.** Venta personal: objeciones y cierre; **8.** Documentación comercial; **9.** Precio de venta y gestión de cobros; **10.** Formalización de contratos: compraventa y servicios; **11.** Comunicación escrita y correspondencia comercial.

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