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: $ 540.00 Mxn
Precio con IVA: $ 540.00 Mxn
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.

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