

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.

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