Paraninfo

Disposición y venta de productos

Editorial: Paraninfo
Autor: Mª JESÚS FRUTOS SASTRE, REMEDIOS ROMERO BURGUILLOS, RAQUEL GRANADOS PEREZ
Clasificación: Ciclos Formativos > Sanidad
Tamaño: 21 x 27 cm.
Páginas: 288
ISBN 13: 9788497328890
ISBN 10: 8497328892
Precio sin IVA: $ 840.00 Mxn
Precio con IVA: $ 840.00 Mxn
Fecha publicacion: 08/05/2012

Sinopsis

En este libro se desarrollan los contenidos curriculares correspondientes al módulo profesional de Disposición y venta de Productos, dirigido a los alumnos que cursan el Ciclo Formativo de grado medio de Farmacia y Parafarmacia, perteneciente a la familia profesional de Sanidad.
En primer lugar, el texto ha sido pensado, diseñado y elaborado según los tres principios básicos que se indican a continuación:
- Una metodología basada en la práctica, además de en la adecuación de los conceptos y los procedimientos a la realidad profesional.
- Un cuidado desarrollo de las unidades didácticas basado en la consecución de los objetivos y la obtención los resultados de aprendizaje necesarios para conseguir el título de Técnico en Farmacia y Parafarmacia.
- Una presentación de los contenidos ordenada y apoyada en imágenes y que facilitarán el aprendizaje.

En segundo lugar, la obra incluye numerosos recursos didácticos para facilitar y optimizar el aprendizaje del alumno, como Casos prácticos y Ejercicios propuestos que se intercalan a lo largo del cuerpo del capítulo, cuadros de Recuerda y Sabías que con información adicional, útiles mapas conceptuales al final de cada unidad, y, sobre todo, un proyecto global dirigido al montaje y a la puesta en marcha de un establecimiento de parafarmacia.
Todas estas características hacen del libro una perfecta herramienta de enseñanza y aprendizaje para el módulo de Disposición y venta de Productos.

Indice

1. Marketing y *merchandising f*armacéutico; 2.La comunicación en la farmacia comunitaria; 3.Técnicas de comunicación eficaz en la farmacia comunitaria; 4. Espacios en la oficina de farmacia; 5. El lineal; 6. Animación en el punto de venta; 7. El surtido de la oficina de farmacia; 8. El cliente; 9. Fidelización de clientes; 10. Venta en la oficina de farmacia; 11. La función del marketing en la venta y el servicio postventa; 12. Internet y comercio electrónico farmacéutico

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