

# Paraninfo

## Procesos de venta 2.<sup>a</sup> 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:** \$ 860.00 Mxn

**Precio con IVA:** \$ 860.00 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.<sup>a</sup> 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

### Prueba

Mundiprensa México S.A. de C.V.

Comercial: Guadalupe Gallegos

Tf: 525524992649

E-MAIL: [ventas@paraninfo.mx](mailto:ventas@paraninfo.mx)