

# Paraninfo

## Disposición y venta de productos



**Editorial:** Paraninfo

**Autor:** M<sup>a</sup> 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:** \$ 810.00 Mxn

**Precio con IVA:** \$ 810.00 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* farmacéutico; 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](mailto:norma.amezola@paraninfo.mx)

ZONA NORTE Y SUR

Nancy Ochoa

TF: 52 1 81 8362 1055

[nancy.ochoa@paraninfo.mx](mailto:nancy.ochoa@paraninfo.mx)

ADMINISTRACIÓN

ADMINISTRACIÓN

Guadalupe Gallegos

[ventas@paraninfo.mx](mailto:ventas@paraninfo.mx)

52 5 52 4992 649