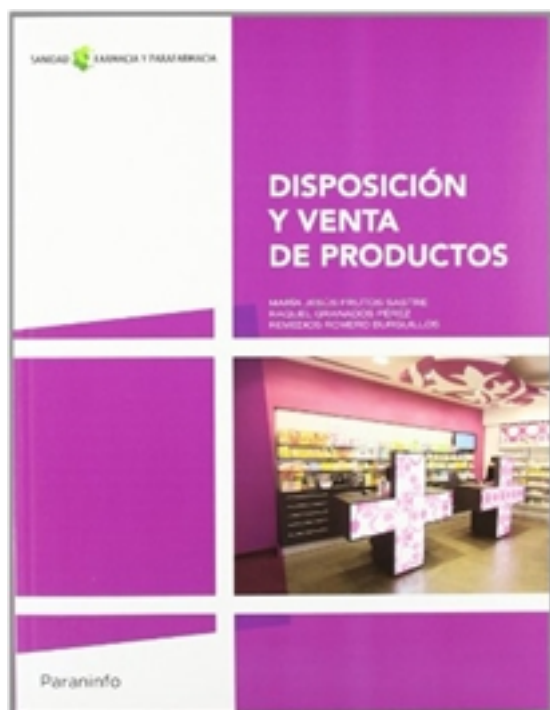


Disposición y venta de productos



Editorial: Paraninfo

Autor: M^a 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: 33,65 Eur

Precio con IVA: 35,00 Eur

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

Ediciones Paraninfo S.A. Calle José Abascal, 56 (Utopicus). Oficina 217. 28003 Madrid (España)

Tel. (+34) 914 463 350 Fax

info@paraninfo.es www.paraninfo.es