

Para matricularse en el curso IR A MENÚ INICIO - MATRICULA

"Estudios de Mercado"

U.D.1. estudio del mercado

<i>presentación</i>	9
<i>objetivos de la unidad didáctica</i>	11
<i>contenido de la unidad didáctica</i>	13
1 investigación de mercados: fases	15
2 métodos para la investigación de mercados	17
3 análisis cuantitativo y análisis cualitativo	23
4 la competencia	42
5 estudio del mercado	51
<i>resumen</i>	55
<i>vocabulario</i>	57
<i>ejercicios de repaso y autoevaluación unidad didáctica I</i>	59
<i>solucionario ejercicios de repaso y autoevaluación unidad didáctica I</i>	63

U.D.2. el surtido

<i>presentación</i>	73
<i>objetivos de la unidad didáctica</i>	75
<i>contenido de la unidad didáctica</i>	77
1 composición del surtido	79
2 mezcla de productos	84
3 características comerciales del surtido	87
4 el plan portafolio de la empresa	98
<i>resumen</i>	109
<i>ejercicios de repaso y autoevaluación unidad didáctica 2</i>	111

solucionario ejercicios de repaso y autoevaluación unidad didáctica 2 115

U.D.3. el precio

presentación 123

objetivos de la unidad didáctica 125

contenido de la unidad didáctica 127

 1 fijación del precio 129

 2 técnicas de fijación de precios 131

 3 selección del precio final 135

 4 descuentos en los precios y otras deducciones 137

 5 impuestos 142

resumen 157

vocabulario 161

ejercicios de repaso y autoevaluación unidad didáctica 3 163

solucionario ejercicios de repaso y autoevaluación unidad didáctica 3 165

U.D.4. la fuerza de ventas

presentación 175

objetivos de la unidad didáctica 177

contenido de la unidad didáctica 179

 1 definición de la fuerza de ventas 181

 2 constitución de la fuerza de ventas 182

 3 la dirección de la fuerza de ventas: el jefe de ventas 216

resumen 231

vocabulario 235

<i>ejercicios de repaso y autoevaluación unidad didáctica 4</i>	239
<i>solucionario ejercicios de repaso y autoevaluación unidad didáctica 4</i>	241

U.D.5. relación empresa-fuerza de ventas

<i>presentación</i>	257
<i>objetivos de la unidad didáctica</i>	259
<i>contenido de la unidad didáctica</i>	261
1 objetivos de la fuerza de ventas	263
2 estrategia de la fuerza de ventas	266
3 organización de la fuerza de ventas	269
4 tamaño de la fuerza de ventas	273
5 remuneración de la fuerza de ventas	275
<i>resumen</i>	277
<i>vocabulario</i>	279
<i>ejercicios de repaso y autoevaluación unidad didáctica 5</i>	281
<i>solucionario ejercicios de repaso y autoevaluación unidad didáctica 5</i>	283

U.D.6. formas de venta

<i>presentación</i>	291
<i>objetivos de la unidad didáctica</i>	293
<i>contenido de la unidad didáctica</i>	295
1 la venta de servicios	297
2 la venta electrónica	302
3 el intercambio comercial	304
4 la venta a grupos	306

5 la venta telefónica o telemárketing	309
6 características de otras ventas	316
resumen	321
vocabulario	323
ejercicios de repaso y autoevaluación unidad didáctica 6	325
solucionario ejercicios de repaso y autoevaluación unidad didáctica 6	327