

CATÁLOGO CICLOS
FORMATIVOS

23/24

COMERCIO Y MARKETING



examina

Generador de exámenes para profesores

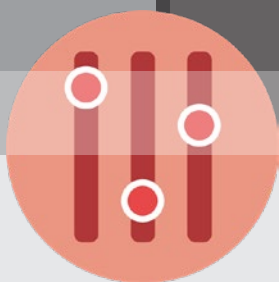
examina.paraninfo.es

Prepara un examen en 1 minuto

En Examina encontrarás exámenes para libros de todas las materias, con preguntas de todo tipo (verdadero/falso, de desarrollo, de completar, de opción múltiple, de rellenar...) y soluciones para descargar en PDF



Busca el libro de tu interés entre aquellos que tienen disponible Examina. Hay miles de preguntas para crear multitud de exámenes



Elige cuántas y de qué tipo quieres que sean las preguntas que conformen el examen: preguntas de desarrollar, de relacionar, de rellenar huecos...



Una vez configurado el examen, descárgalo cómodamente en PDF, así podrás imprimirlo y llevarlo al aula



Por último, puedes descargar también una copia del examen para el profesor, esta vez se incluirán las respuestas de todas las preguntas

COMERCIO Y MARKETING

▶ [GB] TÍTULO GRADO BÁSICO EN SERVICIOS COMERCIALES

- ▶ **N** Operaciones auxiliares de almacenaje [1.º]
- ▶ **N** Técnicas básicas de merchandising [1.º]
- ▶ Tratamiento informático de datos [1.º]
- ▶ Aplicaciones básicas de ofimática [2.º]
- ▶ Atención al cliente [2.º]
- ▶ Preparación de pedidos y venta de productos [2.º]

▶ [GM] TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES

- ▶ Aplicaciones informáticas para el comercio [1.º]
- ▶ Dinamización del punto de venta [1.º]
- ▶ Gestión de compras [1.º]
- ▶ Marketing en la actividad comercial [1.º]
- ▶ **N** Procesos de venta [1.º]
- ▶ Comercio electrónico [2.º]
- ▶ Gestión de un pequeño comercio [2.º]
- ▶ Servicios de atención comercial [2.º]
- ▶ **N** Técnicas de almacén [2.º]
- ▶ Venta técnica [2.º]

▶ [GS] TÉCNICO SUPERIOR EN COMERCIO INTERNACIONAL

- ▶ Gestión administrativa del comercio internacional [1.º]
- ▶ **N** Gestión económica y financiera de la empresa [1.º]
- ▶ Get Ahead at Work.
Inglés para Administración y Comercio [1.º]
- ▶ Logística de almacenamiento [1.º]
- ▶ Transporte internacional de mercancías [1.º]
- ▶ Comercio digital internacional [2.º]
- ▶ Financiación internacional [2.º]
- ▶ Gestión administrativa del transporte y la logística [2.º]
- ▶ Marketing internacional [2.º]
- ▶ Medios de pago internacionales [2.º]
- ▶ Negociación internacional [2.º]
- ▶ Sistema de información de mercados [2.º]

▶ [GS] TÉCNICO SUPERIOR EN GESTIÓN DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES

- ▶ **N** Gestión económica y financiera de la empresa [1.º]
- ▶ Get Ahead at Work.
Inglés para Administración y Comercio [1.º]
- ▶ Investigación comercial [1.º]
- ▶ Logística de almacenamiento [1.º]
- ▶ Marketing digital [1.º]
- ▶ Políticas de marketing [1.º]
- ▶ Escaparatismo y diseño de espacios comerciales [2.º]
- ▶ **N** Gestión de productos y promociones en el punto de venta [2.º]
- ▶ Logística de aprovisionamiento [2.º]
- ▶ Organización de equipos de venta [2.º]
- ▶ **N** Técnicas de venta y negociación [2.º]

▶ [GS] TÉCNICO SUPERIOR EN MARKETING Y PUBLICIDAD

- ▶ **N** Gestión económica y financiera de la empresa [1.º]
- ▶ Get Ahead at Work.
Inglés para Administración y Comercio [1.º]
- ▶ Investigación comercial [1.º]
- ▶ Marketing digital [1.º]
- ▶ Políticas de marketing [1.º]
- ▶ Atención al cliente, consumidor y usuario [2.º]
- ▶ Diseño y elaboración de material de comunicación [2.º]
- ▶ Lanzamiento de productos y servicios [2.º]
- ▶ Medios y soportes de comunicación [2.º]
- ▶ Relaciones públicas y organización de eventos de marketing [2.º]
- ▶ Trabajo de campo en la investigación comercial [2.º]

▶ [GS] TÉCNICO SUPERIOR EN TRANSPORTE Y LOGÍSTICA

- ▶ Gestión administrativa del comercio internacional [1.º]
- ▶ **N** Gestión económica y financiera de la empresa [1.º]
- ▶ Get Ahead at Work.
Inglés para Administración y Comercio [1.º]
- ▶ Logística de almacenamiento [1.º]
- ▶ Transporte internacional de mercancías [1.º]
- ▶ Comercialización del transporte y la logística [2.º]
- ▶ Gestión administrativa del transporte y la logística [2.º]
- ▶ Logística de aprovisionamiento [2.º]
- ▶ Organización del transporte de mercancías [2.º]

▶ LIBROS COMPLEMENTARIOS

[GB] TÍTULO GRADO BÁSICO EN SERVICIOS COMERCIALES

NUEVO


1.ª edición



Operaciones auxiliares de almacenaje [1.º curso]

P. A.

Begoña Marín Martínez

Recursos: programación didáctica, solucionario, materiales y documentación extra, presentación de aula, Examina, LDP (Libro Digital Proyectable)

Temas: 1. Recepción de mercancías y gestión de entradas. 2. Etiquetado y codificación de mercancías. 3. Almacenaje de productos y mercancías. 4. Operaciones básicas de control de existencias. 5. Preparación de pedidos y expedición de mercancías. 6. Prevención de riesgos laborales en el almacén.

NUEVO


2.ª edición

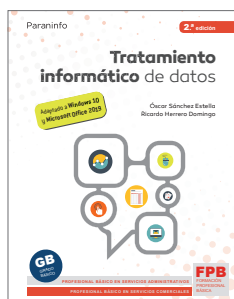


Técnicas básicas de merchandising [1.º curso]

P. A.

David Pérez Fernández

Recursos: programación didáctica, solucionario, presentación de aula, Examina, LDP (Libro Digital Proyectable)

Temas: 1. Montaje de elementos de animación en el punto de venta y en los expositores. 2. Disposición de los productos en el lineal. 3. Colocación de etiquetas y dispositivos de seguridad. 4. Empaquetado y presentación comercial. 5. El merchandising digital.


2.ª edición



Tratamiento informático de datos [1.º curso]

23,00 €

Óscar Sánchez Estella · Ricardo Herrero Domingo

Recursos: programación didáctica, solucionario, materiales y documentación extra, presentación de aula, Examina, LDP (Libro Digital Proyectable)

Temas: 1. Equipos y materiales en el tratamiento informático de datos. 2. Grabación de datos, textos y otros documentos: mecanografía. 3. Tratamiento de textos y datos: procesador de textos, hoja de cálculo y base de datos. 4. Tramitación de documentación.


2.ª edición



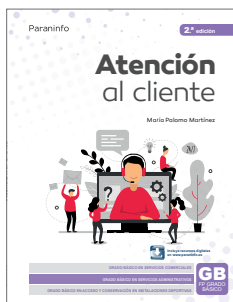
Aplicaciones básicas de ofimática [2.º curso]

23,00 €

Óscar Sánchez Estella · Ricardo Herrero Domingo

Recursos: programación didáctica, solucionario, materiales y documentación extra, presentación de aula, Examina, LDP (Libro Digital Proyectable)

Temas: 1. Trabajo en un entorno de red. 2. Correo electrónico. 3. Hojas de cálculo. 4. Elaboración de presentaciones.



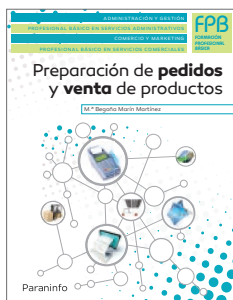
2.ª edición

**Atención al cliente** [2.º curso]**22,95 €**

María Palomo Martínez

Recursos: programación didáctica, solucionario, materiales y documentación extra, presentación de aula, Examina, LDP (Libro Digital Projectable)

Temas: 1. Atención al cliente. 2. Venta de productos y servicios. 3. Información al cliente. 4. Tratamiento de reclamaciones.



1.ª edición

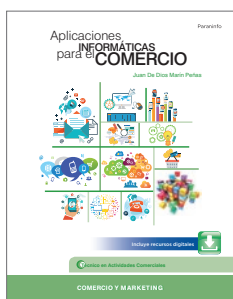
**Preparación de pedidos y venta de productos** [2.º curso]**15,50 €**

M.ª Begoña Marín Martínez

Recursos: programación de aula, solucionario, Examina, LDP (Libro Digital Projectable)

Temas: 1. Asesoramiento en el punto de venta. 2. Conformación de pedidos de mercancías y productos. 3. Preparación de pedidos para la expedición (I). 4. Preparación de pedidos para la expedición (II). 5. Seguimiento del servicio posventa.

▶ [GM] TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES



1.ª edición

**Aplicaciones informáticas para el comercio** [1.º curso]**30,50 €**

Juan de Dios Marín Peñas

Recursos: programación de aula, solucionario, materiales y documentación extra en plataforma de e-learning previo registro, LDP (Libro Digital Projectable)

Temas: 1. Sistemas informáticos. 2. Redes informáticas. 3. Diseño gráfico: fundamentos. 4. Procesadores de texto: diseño y maquetación. 5. Presentaciones eficaces. 6. Hojas de cálculo: representación gráfica de datos. 7. Gestor de base de datos. 8. Administración telemática y facturación electrónica.



2.ª edición

**Dinamización del punto de venta** [1.º curso]**31,50 €**

M.ª Carmen Gómez Díaz · M.ª Alejandra González García

Recursos: programación didáctica, solucionario, presentación de aula, Examina, LDP (Libro Digital Projectable)

Temas: 1. La dinamización del punto de venta y el comportamiento del cliente. 2. El establecimiento comercial. 3. Organización y diseño interior del punto de venta. 4. El surtido. 5. La gestión del surtido. 6. El lineal y la implantación del producto en el punto de venta. 7. Publicidad y relaciones públicas del establecimiento comercial. 8. PLV y otros elementos de animación. 9. El escaparatismo. 10. Diseño de un escaparate. 11. Acciones promocionales en el punto de venta. 12. Métodos de control de la dinamización del punto de venta.



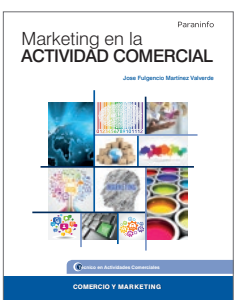
Gestión de compras [1.º curso]

33,50 €

M.ª José Escudero Serrano

Recursos: programación de aula, solucionario, presentación de aula, materiales y documentación extra, plantillas en Word y Excel, Examina, LDP (Libro Digital Projectable)

Temas: 1. Logística empresarial. 2. Plan de aprovisionamiento y volumen óptimo de pedido. 3. Gestión de las compras. 4. Selección de proveedores y negociación de compras. 5. Contrato de compraventa y suministros. 6. Gestión del stock: costes y rentabilidad. 7. Documentación con proveedores y clientes. 8. Automatización del ciclo de compras con el TPV.



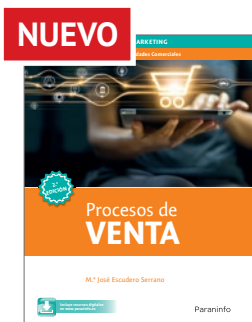
Marketing en la actividad comercial [1.º curso]

30,50 €

Jose Fulgencio Martínez Valverde

Recursos: programación de aula, solucionario, presentación de aula, Examina, LDP (Libro Digital Projectable)

Temas: 1. El marketing como elemento fundamental de la actividad comercial. 2. El mercado y el entorno de la empresa. 3. Determinación del proceso de investigación comercial y Sistemas de Información de Marketing (SIM). 4. Definición de las políticas de marketing aplicables al producto o servicio. 5. La determinación del precio de venta del producto o servicio. 6. Selección de la forma y canal de distribución del producto o línea de productos. 7. Identificación de las acciones y técnicas que integran la política de comunicación. 8. Secuenciación del proceso de planificación comercial.



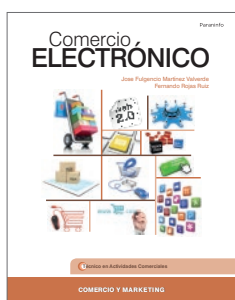
Procesos de venta [1.º curso]

P. A.

M.ª José Escudero Serrano

Recursos: programación de aula, solucionario, presentación de aula, materiales y documentación extra, Examina, LDP (Libro Digital Projectable)

Temas: 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.



Comercio electrónico [2.º curso]

26,50 €

Jose Fulgencio Martínez Valverde · Fernando Rojas Ruiz

Recursos: programación de aula, solucionario, Examina, presentación de aula, LDP (Libro Digital Projectable)

Temas: 1. El papel del marketing ante el nuevo contexto social y tecnológico. 2. Elementos distintivos y aplicabilidad del marketing digital. 3. El comercio electrónico: realización de acciones de compraventa online. 4. Organización y programación de un sitio web. 5. Alojamiento y mantenimiento de un sitio web. 6. Establecimiento de relaciones con otros usuarios en la red. 7. La evolución de internet: Web 2.0.



Gestión de un pequeño comercio [2.º curso]

26,50 €

M.ª Begoña Marín Martínez

Recursos: programación de aula, solucionario, presentación de aula, LDP (Libro Digital Projectable)

Temas: 1. Empresa y cultura emprendedora. 2. Forma jurídica de la empresa. 3. Trámites legales para la puesta en marcha de la empresa. 4. Creación de un pequeño comercio. 5. El plan de inversiones. 6. El plan de tesorería. 7. Documentación comercial básica. 8. Proceso administrativo-contable. 9. Obligaciones fiscales de la empresa. 10. El Plan de calidad.



Servicios de atención comercial [2.º curso]

26,50 €

M.ª Soledad Carrasco Fernández

Recursos: programación de aula, solucionario, presentación de aula, materiales y documentación extra, Examina, LDP (Libro Digital Projectable)

Temas: 1. Atención comercial en la empresa. 2. Comunicación y atención comercial. 3. Las comunicaciones escritas en la atención comercial. 4. La atención telefónica. 5. Atención comercial online y redes sociales. 6. La organización documental en las relaciones con clientes. 7. La calidad en el servicio de atención comercial. 8. Tramitación de quejas y reclamaciones. 9. La protección del consumidor y usuario. 10. Proyecto global de servicio de atención al cliente.



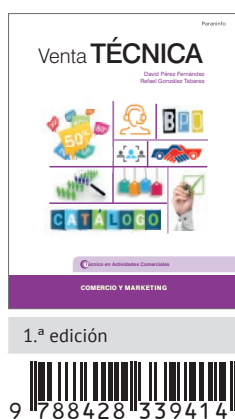
Técnicas de almacén [2.º curso]

P. A.

M.ª José Escudero Serrano

Recursos: programación de aula, solucionario, presentación de aula, materiales y documentación extra, Examina, LDP (Libro Digital Projectable)

Temas: 1. Logística y planificación del almacén. 2. Diseño del almacén y equipos de almacenamiento. 3. Sistemas de almacenaje de mercancías y cajas. 4. Recepción y registro de mercancías. 5. Gestión de stocks. 6. Gestión de existencias e inventarios. 7. Embalaje y expedición de mercancías. 8. Transporte y entrega de mercancías. 9. Personal del almacén y gestión informática. 10. Normas de seguridad y prevención de riesgos en almacenes.



Venta técnica [2.º curso]

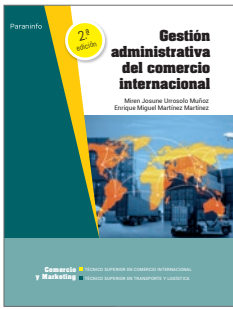
30,00 €

David Pérez Fernández · Rafael González Tabares

Recursos: programación de aula, solucionario, presentación de aula, modelos de examen, materiales y documentación extra, Examina, LDP (Libro Digital Projectable)

Temas: 1. Elaboración de ofertas comerciales de productos industriales. 2. Elaboración de ofertas comerciales de servicios. 3. Realización de actividades propias de la venta de productos tecnológicos. 4. Desarrollo de actividades relacionadas con la venta de productos de alta gama. 5. Preparación de acciones promocionales de bienes inmuebles. 6. Desarrollo de actividades relacionadas con el proceso de venta de inmuebles. 7. Desarrollo de actividades de telemarketing.

[GS] TÉCNICO SUPERIOR EN COMERCIO INTERNACIONAL



2.ª edición



9 788413 679259

Gestión administrativa del comercio internacional [1.º curso]

32,00 €

Miren Josune Urrosolo Muñoz · Enrique Miguel Martínez Martínez

Recursos: programación didáctica, solucionario, materiales y documentación extra, legislación, presentación de aula, Examina, LDP (Libro Digital Projectable)

Temas: 1. Aspectos básicos del comercio internacional desde la Unión Europea. 2. Organización del comercio internacional. Pilares y barreras económicas y comerciales. 3. Contrato de compraventa internacional. Incoterms 2020. 4. Clasificación arancelaria de las mercancías. 5. Origen de las mercancías. 6. Destinos y regímenes aduaneros de las mercancías en la Unión Europea. 7. Expediente completo de exportación. 8. El seguro de la mercancía en el comercio internacional. 9. Medidas de política comercial y regímenes administrativos. 10. Valor de la mercancía en aduana: documento único administrativo de importación. 11. Expediente completo de importación. 12. Impuestos especiales. 13. Impuesto sobre el valor añadido. 14. Representante aduanero.

NUEVO



3.ª edición



9 788428 360043

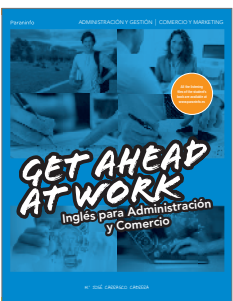
Gestión económica y financiera de la empresa [1.º curso]

P. A.

Adolf Rodés Bach

Recursos: programación didáctica, solucionario, presentación de aula (cast. y cat.), Examina, LDP (Libro Digital Projectable)

Temas: 1. Iniciativas emprendedoras y oportunidades de creación de empresas. 2. Establecimiento de la forma jurídica de una empresa. 3. Inversión y financiación. 4. Fuentes de financiación propia. 5. Fuentes de financiación ajena. 6. Financiación a corto plazo. 7. Formalidades para la compra o alquiler de vehículos y otros activos. 8. Elaboración de facturas, recibos y documentos de cobro y pago. 9. Gestión del proceso contable. 10. Gestión fiscal de la empresa. 11. Determinación de la rentabilidad de las inversiones. 12. Estudio de viabilidad económica y financiera de una pyme.



1.ª edición



9 788428 335287

Get Ahead at Work. Inglés para Administración y Comercio [1.º curso]

33,50 €

María José Carrasco Cabrera

Recursos: programación de aula, *Teacher's book*, materiales y documentación extra, *English listenings* (materiales y documentación extra), LDP (Libro Digital Projectable)

Temas: 1. Preparing to become a professional. 2. Looking for a job. Final Task I. 3. Landing the job. 4. Day-to-day. Final Task II. 5. Doing business. 6. Computing and banking. Final Task III.

Grammar reference. Irregular verbs list. Glossary.

Teacher's book de Get Ahead at Work.
Inglés para Administración y Comercio
ISBN: 9788428338745



2.ª edición



9 788428 340779

Logística de almacenamiento [1.º curso]

34,00 €

M.ª José Escudero Serrano

Recursos: programación de aula, solucionario, presentación de aula, materiales y documentación extra, plantillas en Word y Excel, Examina, LDP (Libro Digital Projectable)

Temas: 1. Logística y planificación del almacén. 2. Almacén: diseño y equipos. 3. Almacenaje de mercancías y cargas. 4. Sistemas especiales de almacenaje. 5. Gestión de *stocks*: tamaño y rotación. 6. Costes de almacenamiento y volumen óptimo de pedido. 7. Recepción y registro de mercancías. 8. Gestión de existencias e inventario. 9. Embalaje y expedición de mercancías. 10. Costes logísticos del transporte. 11. Normativa específica de almacenaje internacional. 12. Normas de seguridad en almacenes.



2.ª edición



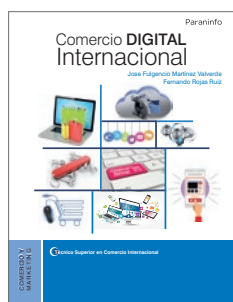
Transporte internacional de mercancías [1.º curso]

31,00 €

José Francisco Álvarez Ochoa

Recursos: programación didáctica, solucionario, presentación de aula, Examina, LDP (Libro Digital Proyectable)

Temas: 1. Historia y evolución del comercio internacional. 2. Cómo tramitar operaciones de comercio internacional. 3. La función de las aduanas en el comercio internacional. 4. La protección física de las mercancías. 5. El seguro de transporte de mercancías. 6. Convenios de transporte internacional. 7. *International Commerce Terms* (INCOTERMS). 8. Aspectos comunes del transporte de mercancías. 9. El transporte por carretera. 10. El transporte marítimo. 11. El transporte ferroviario. 12. El transporte multimodal. 13. El transporte aéreo. 14. **Caso práctico:** análisis del transporte para operaciones de ámbito nacional, continental y mundial.



1.ª edición



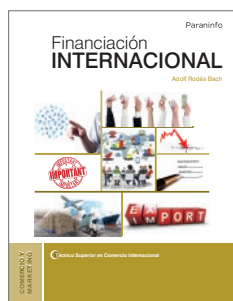
Comercio digital internacional [2.º curso]

25,00 €

Jose Fulgencio Martínez Valverde · Fernando Rojas Ruiz

Recursos: programación de aula, solucionario, presentaciones de aula, Examina, LDP (Libro Digital Proyectable)

Temas: 1. El papel del comercio digital internacional en un mundo globalizado. 2. Internet: origen, funcionamiento y configuración. 3. Gestión de servicios a través de internet. 4. Elementos clave para el desarrollo efectivo del comercio digital internacional. 5. La gestión de operaciones en el entorno del comercio digital internacional. 6. Diseño y desarrollo del plan de marketing digital: las políticas de *e-marketing mix*.



1.ª edición



Financiación internacional [2.º curso]

23,00 €

Adolf Rodés Bach

Recursos: programación de aula, solucionario, presentación de aula (en castellano y en catalán), Examina (en castellano y en catalán), LDP (Libro Digital Proyectable)

Temas: 1. Organización de la información y documentación relativa a las operaciones de financiación internacional. 2. Análisis del funcionamiento del mercado de divisas. 3. Gestión y cobertura del riesgo de cambio y del riesgo de interés en las operaciones de importación y exportación. 4. Determinación de la financiación adecuada de las operaciones de compraventa internacional y cálculo de costes financieros y riesgos. 5. Elaboración de la documentación necesaria para participar en licitaciones y concursos internacionales. 6. Selección de la cobertura adecuada de los posibles riesgos en las operaciones de venta.



1.ª edición



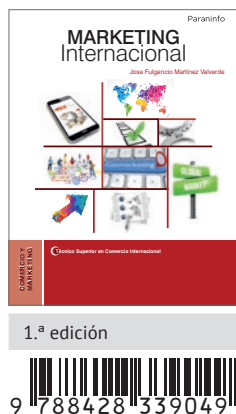
Gestión administrativa del transporte y la logística [2.º curso]

34,00 €

Miren Josune Urrosolo Muñoz · Unai Antón Garmendia

Recursos: programación didáctica, solucionario, materiales y documentación extra, presentación de aula, modelos de examen, LDP (Libro Digital Proyectable)

Temas: 1. Empresas de transporte internacional de mercancías. 2. Recursos materiales en el transporte de mercancías: vehículos y unidades de carga. 3. El equipo humano en una empresa de transporte de mercancías por carretera. 4. La estiba de la mercancía en el transporte por carretera. 5. Tarifas en el transporte de mercancías. 6. Operador logístico. 7. Corresponsalías en el transporte de mercancías por carretera. 8. Transporte de mercancías: servicio de carga completa. 9. Gestión administrativa del transporte de mercancías en modalidad de grupaje. 10. Gestión administrativa en una exportación desde una empresa transitaria. 11. Gestión administrativa de exportación con cuaderno TIR. 12. Gestión administrativa de importación. 13. *Software* para la gestión administrativa del transporte; 14. Inspección, infracciones y régimen sancionador en el transporte de mercancías por carretera.



Marketing internacional [2.º curso]

26,50 €

Jose Fulgencio Martínez Valverde

Recursos: programación de aula, solucionario, presentación de aula, Examina, LDP (Libro Digital Proyectable)

Temas: 1. Nociones básicas del marketing internacional. 2. Determinación de la oportunidad de entrada de un producto en un mercado exterior. 3. Diseño de políticas de precios y tarifas comerciales en un mercado exterior. 4. Selección de la forma más adecuada para la expansión comercial hacia un mercado exterior. 5. Determinación de las acciones de comunicación comercial aplicables a la expansión a mercados internacionales. 6. Elaboración y desarrollo de un plan de marketing internacional.



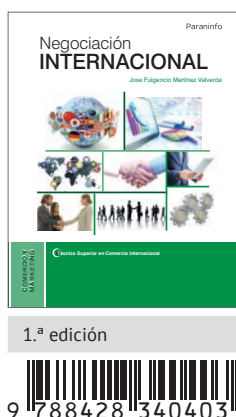
Medios de pago internacionales [2.º curso]

23,00 €

Adolf Rodés Bach

Recursos: programación de aula, solucionario, presentación de aula (castellano y catalán), materiales y documentación extra, Examina, LDP (Libro Digital Proyectable)

Temas: 1. Los medios de cobro y pago en el comercio internacional. 2. El cheque personal y el cheque bancario. 3. La orden de pago simple y documentaria. 4. La remesa simple y documentaria. 5. El crédito documentario. 6. El *factoring* de exportación. 7. El *forfaiting* de exportación. 8. Análisis de las garantías y avales internacionales. 9. Gestión de la documentación necesaria para realizar el cobro o pago internacional. 10. Medios de cobro y pago a través de Internet y otros sistemas digitales.



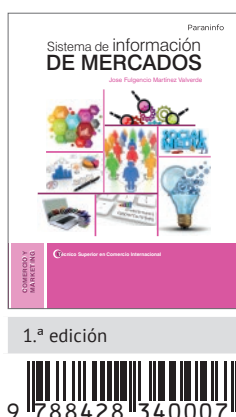
Negociación internacional [2.º curso]

25,00 €

Jose Fulgencio Martínez Valverde

Recursos: programación de aula, solucionario, presentación de aula, Examina, LDP (Libro Digital Proyectable)

Temas: 1. Nociones básicas para el desarrollo de la negociación internacional. 2. El proceso de comunicación en las relaciones internacionales. Introducción. 3. El proceso de comunicación en las relaciones internacionales. Diseño y desarrollo. 4. Técnicas de búsqueda y selección de clientes y/o proveedores internacionales. 5. Contratos aplicables en el ámbito de la negociación internacional. 6. Importancia esencial de la normativa y los usos habituales en el desarrollo de la negociación y contratación internacional. 7. Implementación y seguimiento de los acuerdos contractuales internacionales.



Sistema de información de mercados [2.º curso]

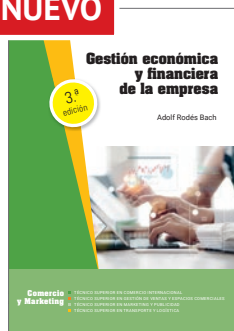
26,50 €

Jose Fulgencio Martínez Valverde

Recursos: programación de aula, solucionario, presentación de aula, Examina, LDP (Libro Digital Proyectable)

Temas: 1. Variables del mercado que configuran el entorno de la empresa. 2. El comportamiento del consumidor y la segmentación de mercados como instrumentos de marketing. 3. Configuración de un Sistema de Información de Mercados (SIM). 4. Diseño y elaboración del plan de trabajo para la obtención de información. 5. Organización de la información secundaria disponible. 6. Obtención de información primaria. Técnicas cualitativas. 7. Obtención de información primaria. Técnicas cuantitativas. 8. Determinación de las características y tamaño de la muestra de una población. 9. Tratamiento estadístico de los datos obtenidos de un Sistema de Información de Mercados. 10. Técnicas de análisis estadístico de datos cuantitativos.

[GS] TÉCNICO SUPERIOR EN GESTIÓN DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES

NUEVO


3.ª edición



9 788428 360043

Gestión económica y financiera de la empresa [1.º curso]

P.A.

Adolf Rodés Bach

Recursos: programación didáctica, solucionario, presentación de aula (cast. y cat.), Examina, LDP (Libro Digital Projectable)

Temas: 1. Iniciativas emprendedoras y oportunidades de creación de empresas. 2. Establecimiento de la forma jurídica de una empresa. 3. Inversión y financiación. 4. Fuentes de financiación propia. 5. Fuentes de financiación ajena. 6. Financiación a corto plazo. 7. Formalidades para la compra o alquiler de vehículos y otros activos. 8. Elaboración de facturas, recibos y documentos de cobro y pago. 9. Gestión del proceso contable. 10. Gestión fiscal de la empresa. 11. Determinación de la rentabilidad de las inversiones. 12. Estudio de viabilidad económica y financiera de una pyme.



1.ª edición



9 788428 335287

Get Ahead at Work. Inglés para Administración y Comercio

[1.º curso]

33,50 €

María José Carrasco Cabrera

Recursos: programación de aula, *Teacher's book*, materiales y documentación extra, *English listenings* (materiales y documentación extra), LDP (Libro Digital Projectable)

Temas: 1. Preparing to become a professional. 2. Looking for a job. Final Task I. 3. Landing the job. 4. Day-to-day. Final Task II. 5. Doing business. 6. Computing and banking. Final Task III.

Grammar reference. Irregular verbs list. Glossary.

Teacher's book de Get Ahead at Work.
Inglés para Administración y Comercio
ISBN: 9788428338745



1.ª edición



9 788428 337137

Investigación comercial [1.º curso]

30,00 €

Jose Fulgencio Martínez Valverde

Recursos: programación de aula, solucionario, presentación de aula, Examina, LDP (Libro Digital Projectable)

Temas: 1. Análisis de las variables del mercado en el entorno de la empresa. 2. Estudio del comportamiento del consumidor y segmentación de los mercados. 3. Configuración de un sistema de información de marketing. 4. Elaboración del plan de la investigación comercial. 5. Organización de la información secundaria disponible. 6. Obtención de información primaria. Técnicas cualitativas. 7. Obtención de información primaria. Técnicas cuantitativas. 8. Determinación de las características y tamaño de la muestra de una población. 9. Tratamiento estadístico de los datos en el desarrollo de una investigación comercial. 10. Técnicas de análisis estadístico de datos cuantitativos. 11. Gestión de bases de datos relacionales.



2.ª edición



9 788428 340779

Logística de almacenamiento [1.º curso]

34,00 €

M.ª José Escudero Serrano

Recursos: programación de aula, solucionario, presentación de aula, materiales y documentación extra, plantillas en Word y Excel, Examina, LDP (Libro Digital Projectable)

Temas: 1. Logística y planificación del almacén. 2. Almacén: diseño y equipos. 3. Almacenaje de mercancías y cargas. 4. Sistemas especiales de almacenaje. 5. Gestión de *stocks*: tamaño y rotación. 6. Costes de almacenamiento y volumen óptimo de pedido. 7. Recepción y registro de mercancías. 8. Gestión de existencias e inventario. 9. Embalaje y expedición de mercancías. 10. Costes logísticos del transporte. 11. Normativa específica de almacenaje internacional. 12. Normas de seguridad en almacenes.



2.ª edición

**Marketing digital** [1.º curso]**28,50 €**

Fernando Paniagua Martín · Adolf Rodés Bach

Recursos: programación didáctica, solucionario, presentación de aula, materiales y documentación extra, Examina, LDP (Libro Digital Proyectable)

Temas: 1. Internet y la web: funcionamiento y acceso. 2. Servicios y protocolos de internet. 3. Comercio electrónico y relaciones digitales seguras. 4. Relaciones comerciales a través de internet y de la web. 5. Creación de páginas web. 6. Diseño del plan de marketing digital. 7. Estrategias del marketing digital. 8. Definición de la política de comercio electrónico de una empresa.

Caso práctico final. *Abrimos una tienda real en línea.*



3.ª edición

**Políticas de marketing** [1.º curso]**34,95 €**

Gabriel Escibano Ruiz · Javier Ignacio Alcaraz Criado · Quiteria Cuesta Picazo

Recursos: programación didáctica, solucionario, presentación de aula, unidad extra de estadística, Examina, LDP (Libro Digital Proyectable)

Temas: 1. Comercialización. 2. Mercado, entorno y competencia. Estrategias de marketing. 3. Demanda. Dinámica de cambio de marcas. 4. Política de producto. 5. Política de precio I. Influencia sobre la demanda, los ingresos y los beneficios de la empresa. La elasticidad. 6. Política de precio II. Métodos y estrategias de fijación de precios. 7. Política de distribución. 8. La franquicia. 9. Contratos de intermediación comercial. 10. La política de comunicación. La promoción de ventas, las relaciones públicas y la venta personal. 11. La política de comunicación: la publicidad. 12. El plan de marketing.

Enlaces web de interés.



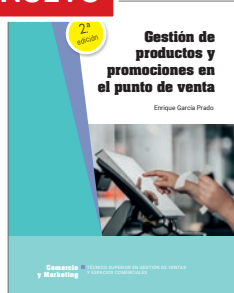
1.ª edición

**Escaparatismo y diseño de espacios comerciales** [2.º curso]**25,00 €**

M.ª Begoña Marín Martínez

Recursos: programación de aula, solucionario, presentación de aula, materiales y documentación extra, Examina, LDP (Libro Digital Proyectable)

Temas: 1. Distribución y organización de un espacio comercial. 2. La implantación: elementos interiores y exteriores. 3. Escaparatismo: proyecto de implantación. 4. Composición y montaje del escaparate. 5. Diseño del escaparate. 6. Montaje del escaparate comercial. Anexos.

NUEVO

2.ª edición

**Gestión de productos y promociones en el punto de venta** [2.º curso]**P. A.**

Enrique García Prado

Recursos: programación didáctica, solucionario, presentación de aula, Examina, LDP (Libro Digital Proyectable)

Temas: 1. Identificación del producto. 2. El surtido en los puntos de venta. 3. Organización del lineal. 4. Administración del surtido. 5. Medios de comunicación comercial. 6. Promociones en el punto de venta. 7. Control de las acciones promocionales. 8. El personal y las promociones comerciales.



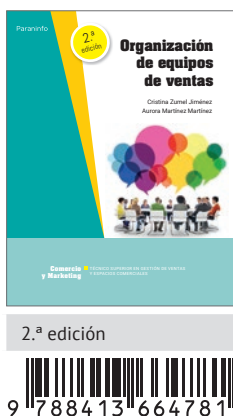
Logística de aprovisionamiento [2.º curso]

26,00 €

Rodrigo López Fernández

Recursos: programación didáctica, solucionario, materiales y documentación extra, presentación de aula, Examina, LDP (Libro Digital Projectable)

Temas: 1. La gestión de la cadena de suministro. 2. La función de compras. 3. Los criterios de selección de proveedores. 4. Búsqueda, negociación y seguimiento de proveedores. 5. Gestión de stocks (I). Los tipos de existencias y las variables de la gestión de stocks. 6. Gestión de stocks (II). La previsión de la demanda y los modelos de gestión de stocks. 7. El sistema de producción. 8. La planificación de la producción y de los materiales. 9. Aplicación de los sistemas gestores de bases de datos a la gestión de aprovisionamientos.



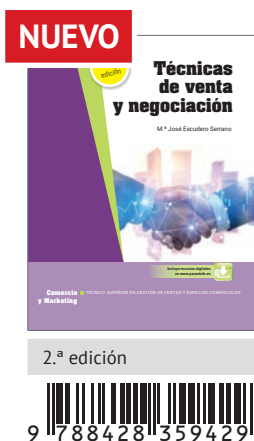
Organización de equipos de ventas [2.º curso]

24,95 €

Cristina Zumel Jiménez · Aurora Martínez Martínez

Recursos: programación didáctica, solucionario, materiales y documentación extra, presentación de aula, modelos de examen, LDP (Libro Digital Projectable)

Temas: 1. Determinación de la estructura organizativa y del tamaño del equipo de ventas. 2. Determinación de las características del equipo comercial. 3. Asignación de objetivos a los miembros del equipo comercial. 4. Definición de planes de formación I. 5. Definición de planes de formación II: perfeccionamiento y reciclaje de equipos comerciales. 6. Diseño de un sistema de motivación y retribución del equipo comercial. 7. Propuestas de acciones para la gestión de situaciones conflictivas en un equipo comercial. 8. Diseño del sistema de evaluación y control de los resultados de ventas y actuación del equipo comercial. 9. Definición y estructura del plan de ventas.



Técnicas de venta y negociación [2.º curso]

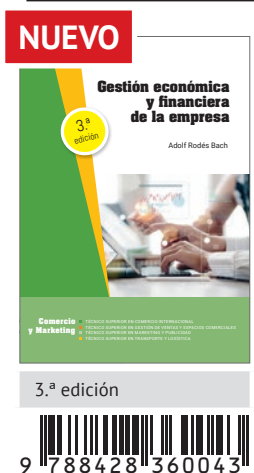
P. A.

M.ª José Escudero Serrano

Recursos: programación didáctica, solucionario, materiales y documentación extra, presentación de aula, Examina, LDP (Libro Digital Projectable)

Temas: 1. El mercado y los sistemas de venta. 2. El consumidor y sus derechos. 3. Comunicación en ventas. 4. Cualidades y funciones del vendedor. 5. Venta personal y venta online. 6. Negociación y cierre de la venta. 7. Gestión de reclamaciones y quejas. 8. Contratos de compraventa y servicios.

► [GS] TÉCNICO SUPERIOR EN MARKETING Y PUBLICIDAD



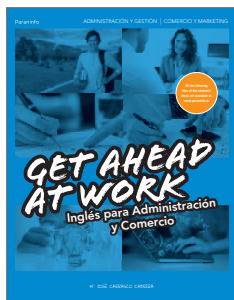
Gestión económica y financiera de la empresa [1.º curso]

P. A.

Adolf Rodés Bach

Recursos: programación didáctica, solucionario, presentación de aula (cast. y cat.), Examina, LDP (Libro Digital Projectable)

Temas: 1. Iniciativas emprendedoras y oportunidades de creación de empresas. 2. Establecimiento de la forma jurídica de una empresa. 3. Inversión y financiación. 4. Fuentes de financiación propia. 5. Fuentes de financiación ajena. 6. Financiación a corto plazo. 7. Formalidades para la compra o alquiler de vehículos y otros activos. 8. Elaboración de facturas, recibos y documentos de cobro y pago. 9. Gestión del proceso contable. 10. Gestión fiscal de la empresa. 11. Determinación de la rentabilidad de las inversiones. 12. Estudio de viabilidad económica y financiera de una pyme.



1.ª edición



Get Ahead at Work. Inglés para Administración y Comercio

[1.º curso]

33,50 €

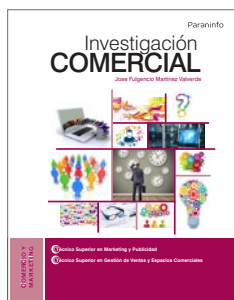
María José Carrasco Cabrera

Recursos: programación de aula, *Teacher's book*, materiales y documentación extra, *English listenings* (materiales y documentación extra), LDP (Libro Digital Proyectable)

Temas: 1. Preparing to become a professional. 2. Looking for a job. Final Task I. 3. Landing the job. 4. Day-to-day. Final Task II. 5. Doing business. 6. Computing and banking. Final Task III.

Grammar reference. Irregular verbs list. Glossary.

Teacher's book de Get Ahead at Work.
Inglés para Administración y Comercio
ISBN: 9788428338745



1.ª edición



Investigación comercial [1.º curso]

30,00 €

Jose Fulgencio Martínez Valverde

Recursos: programación de aula, solucionario, presentación de aula, *Examina*, LDP (Libro Digital Proyectable)

Temas: 1. Análisis de las variables del mercado en el entorno de la empresa. 2. Estudio del comportamiento del consumidor y segmentación de los mercados. 3. Configuración de un sistema de información de marketing. 4. Elaboración del plan de la investigación comercial. 5. Organización de la información secundaria disponible. 6. Obtención de información primaria. Técnicas cualitativas. 7. Obtención de información primaria. Técnicas cuantitativas. 8. Determinación de las características y tamaño de la muestra de una población. 9. Tratamiento estadístico de los datos en el desarrollo de una investigación comercial. 10. Técnicas de análisis estadístico de datos cuantitativos. 11. Gestión de bases de datos relacionales.



2.ª edición



Marketing digital [1.º curso]

28,50 €

Fernando Paniagua Martín · Adolf Rodés Bach

Recursos: programación didáctica, solucionario, presentación de aula, materiales y documentación extra, *Examina*, LDP (Libro Digital Proyectable)

Temas: 1. Internet y la web: funcionamiento y acceso. 2. Servicios y protocolos de internet. 3. Comercio electrónico y relaciones digitales seguras. 4. Relaciones comerciales a través de internet y de la web. 5. Creación de páginas web. 6. Diseño del plan de marketing digital. 7. Estrategias del marketing digital. 8. Definición de la política de comercio electrónico de una empresa.

Caso práctico final. *Abrimos una tienda real en línea.*



3.ª edición



Políticas de marketing [1.º curso]

34,95 €

Gabriel Escribano Ruiz · Javier Ignacio Alcaraz Criado · Quiteria Cuesta Picazo

Recursos: programación didáctica, solucionario, presentación de aula, unidad extra de estadística, *Examina*, LDP (Libro Digital Proyectable)

Temas: 1. Comercialización. 2. Mercado, entorno y competencia. Estrategias de marketing. 3. Demanda. Dinámica de cambio de marcas. 4. Política de producto. 5. Política de precio I. Influencia sobre la demanda, los ingresos y los beneficios de la empresa. La elasticidad. 6. Política de precio II. Métodos y estrategias de fijación de precios. 7. Política de distribución. 8. La franquicia. 9. Contratos de intermediación comercial. 10. La política de comunicación. La promoción de ventas, las relaciones públicas y la venta personal. 11. La política de comunicación: la publicidad. 12. El plan de marketing.

Enlaces web de interés.



1.ª edición



Atención al cliente, consumidor y usuario [2.º curso]

30,00 €

Sergio López Salas

Recursos: programación didáctica, solucionario, presentación de aula, Examina, LDP (Libro Digital Proyectable)

Temas: 1. Conceptos fundamentales de la atención al cliente, consumidor y usuario. 2. Organización del Servicio de Atención al Cliente (SAC). 3. Introducción a la comunicación en la atención al cliente. 4. Técnicas y herramientas de comunicación en la atención al cliente. 5. Gestión de los sistemas de información. 6. Gestión interna de quejas, reclamaciones y conflictos. 7. Gestión especial de quejas y reclamaciones: negociación, agentes externos y sector público. 8. Calidad, control y mejoras en el SAC. 9. Normativa aplicable en la gestión de la atención al cliente. 10. Práctica de simulación de atención al cliente.



1.ª edición



Diseño y elaboración de material de comunicación [2.º curso]

26,50 €

Adriana Iglesias Álvarez

Recursos: programación didáctica, solucionario, videotutoriales para guiar en la ejecución de actividades prácticas contenidas en el temario, presentación de aula, Examina, LDP (Libro Digital Proyectable)

Temas: 1. Elementos visuales y composición. 2. Comunicación persuasiva, creatividad y estrategia publicitaria. 3. Preparación de materiales de comunicación. 4. Fuentes de información y normativa. 5. Redacción y maquetación de materiales de comunicación. 6. Herramientas para la elaboración de materiales publicitarios e informativos. 7. Organización del plan de difusión de materiales publipromocionales e informativos.



1.ª edición



Lanzamiento de productos y servicios [2.º curso]

24,00 €

Enrique García Prado

Recursos: programación de aula, solucionario, presentación de aula, Examina, LDP (Libro Digital Proyectable)

Temas: 1. Recopilación de la información necesaria para el lanzamiento de un producto o servicio. 2. Análisis del mercado y generación de ideas. 3. Elaboración del argumentario de ventas y presentación del producto o servicio a la red de ventas. 4. Desarrollo de acciones promocionales del producto o servicio. 5. Programación del lanzamiento e implantación de un producto o servicio en el mercado. 6. Organización y presupuesto. Medidas de seguimiento y control del lanzamiento de un producto o servicio.



1.ª edición



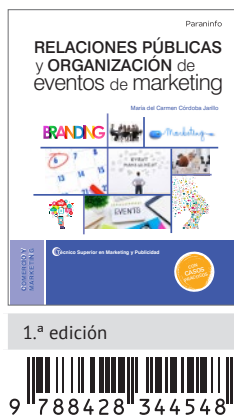
Medios y soportes de comunicación [2.º curso]

25,00 €

Adriana Iglesias Álvarez

Recursos: programación didáctica, solucionario, presentación de aula, Examina, LDP (Libro Digital Proyectable)

Temas: 1. Descripción de los soportes publicitarios en medios convencionales. 2. Descripción de los soportes publicitarios en medios no convencionales. 3. Recopilación de datos para diseñar un plan de medios publicitario. 4. Normativa publicitaria y malas prácticas. 5. Agencias de publicidad y preparación del plan de medios. 6. Preparación del plan de medios: presupuesto y calendario. 7. Control del plan de medios. 8. Colaboración en la obtención de información.



Relaciones públicas y organización de eventos de marketing

24,00 €

[2.º curso]

María del Carmen Córdoba Jarillo

Recursos: programación didáctica, solucionario, presentación de aula, Examina, LDP (Libro Digital Projectable)

Temas: 1. Objetivos e instrumentos de las relaciones públicas (RR. PP.) de la empresa. 2. Caracterización de la organización de eventos de marketing. 3. Determinación del plan de relaciones con proveedores, actores y agentes. 4. Protocolo y ceremonial de actos y eventos de marketing y comunicación. 5. Coordinación y supervisión de los eventos de marketing. 6. Elaboración de informes de control y evaluación de eventos.



Trabajo de campo en la investigación comercial

27,50 €

[2.º curso]

Jose Fulgencio Martínez Valverde

Recursos: programación didáctica, solucionario, presentación de aula, Examina, LDP (Libro Digital Projectable)

Temas: 1. Nociones básicas del trabajo de campo en la investigación comercial. 2. Instrumentos para la obtención de información en el desarrollo del trabajo de campo. 3. Organización del proceso de trabajo de campo. 4. Configuración del equipo de campo. Selección, formación y perfeccionamiento del personal encuestador. 5. Sistemas de motivación y remuneración del equipo de trabajo de campo. 6. Evaluación del trabajo de campo y del nivel de desempeño del equipo de trabajo.

[GS] TÉCNICO SUPERIOR EN TRANSPORTE Y LOGÍSTICA



Gestión administrativa del comercio internacional

32,00 €

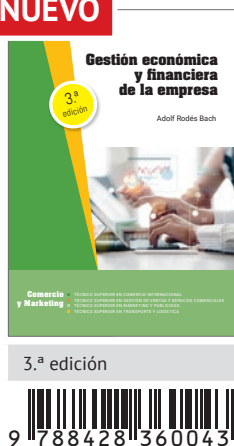
[1.º curso]

Miren Josune Urrosolo Muñoz · Enrique Miguel Martínez Martínez

Recursos: programación didáctica, solucionario, materiales y documentación extra, legislación, presentación de aula, Examina, LDP (Libro Digital Projectable)

Temas: 1. Aspectos básicos del comercio internacional desde la Unión Europea. 2. Organización del comercio internacional. Pilares y barreras económicas y comerciales. 3. Contrato de compraventa internacional. Incoterms 2020. 4. Clasificación arancelaria de las mercancías. 5. Origen de las mercancías. 6. Destinos y regímenes aduaneros de las mercancías en la Unión Europea. 7. Expediente completo de exportación. 8. El seguro de la mercancía en el comercio internacional. 9. Medidas de política comercial y regímenes administrativos. 10. Valor de la mercancía en aduana: documento único administrativo de importación. 11. Expediente completo de importación. 12. Impuestos especiales. 13. Impuesto sobre el valor añadido. 14. Representante aduanero.

NUEVO



Gestión económica y financiera de la empresa

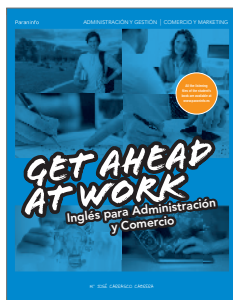
P. A.

[1.º curso]

Adolf Rodés Bach

Recursos: programación didáctica, solucionario, presentación de aula (cast. y cat.), Examina, LDP (Libro Digital Projectable)

Temas: 1. Iniciativas emprendedoras y oportunidades de creación de empresas. 2. Establecimiento de la forma jurídica de una empresa. 3. Inversión y financiación. 4. Fuentes de financiación propia. 5. Fuentes de financiación ajena. 6. Financiación a corto plazo. 7. Formalidades para la compra o alquiler de vehículos y otros activos. 8. Elaboración de facturas, recibos y documentos de cobro y pago. 9. Gestión del proceso contable. 10. Gestión fiscal de la empresa. 11. Determinación de la rentabilidad de las inversiones. 12. Estudio de viabilidad económica y financiera de una pyme.



1.ª edición



Get Ahead at Work. Inglés para Administración y Comercio

[1.º curso]

33,50 €

María José Carrasco Cabrera

Recursos: programación de aula, *Teacher's book*, materiales y documentación extra, *English listenings* (materiales y documentación extra), LDP (Libro Digital Projectable)

Temas: 1. Preparing to become a professional. 2. Looking for a job. Final Task I. 3. Landing the job. 4. Day-to-day. Final Task II. 5. Doing business. 6. Computing and banking. Final Task III.

Grammar reference. Irregular verbs list. Glossary.

Teacher's book de Get Ahead at Work.
Inglés para Administración y Comercio
ISBN: 9788428338745



2.ª edición



Logística de almacenamiento [1.º curso]

34,00 €

M.ª José Escudero Serrano

Recursos: programación de aula, *solucionario*, presentación de aula, materiales y documentación extra, plantillas en Word y Excel, *Examina*, LDP (Libro Digital Projectable)

Temas: 1. Logística y planificación del almacén. 2. Almacén: diseño y equipos. 3. Almacenaje de mercancías y cargas. 4. Sistemas especiales de almacenaje. 5. Gestión de *stocks*: tamaño y rotación. 6. Costes de almacenamiento y volumen óptimo de pedido. 7. Recepción y registro de mercancías. 8. Gestión de existencias e inventario. 9. Embalaje y expedición de mercancías. 10. Costes logísticos del transporte. 11. Normativa específica de almacenaje internacional. 12. Normas de seguridad en almacenes.



2.ª edición



Transporte internacional de mercancías [1.º curso]

31,00 €

José Francisco Álvarez Ochoa

Recursos: programación didáctica, *solucionario*, presentación de aula, *Examina*, LDP (Libro Digital Projectable)

Temas: 1. Historia y evolución del comercio internacional. 2. Cómo tramitar operaciones de comercio internacional. 3. La función de las aduanas en el comercio internacional. 4. La protección física de las mercancías. 5. El seguro de transporte de mercancías. 6. Convenios de transporte internacional. 7. *International Commerce Terms* (INCOTERMS). 8. Aspectos comunes del transporte de mercancías. 9. El transporte por carretera. 10. El transporte marítimo. 11. El transporte ferroviario. 12. El transporte multimodal. 13. El transporte aéreo. 14. **Caso práctico:** análisis del transporte para operaciones de ámbito nacional, continental y mundial.



1.ª edición



Comercialización del transporte y la logística [2.º curso]

26,00 €

M. Begoña Marín Martínez

Recursos: programación didáctica, *solucionario*, modelos de examen, presentación de aula, *Examina*, materiales y documentación extra, LDP (Libro Digital Projectable)

Temas: 1. Análisis del mercado de servicios de transporte. 2. Promoción del servicio de transporte. 3. Planificación del proceso de venta del servicio de transporte. 4. Negociación del servicio de transporte. 5. Gestión de las relaciones con los clientes. 6. Resolución de las reclamaciones e incidencias con los clientes y usuarios del servicio de transporte.



1.ª edición



Gestión administrativa del transporte y la logística [2.º curso]

34,00 €

Miren Josune Urrosolo Muñoz · Unai Antón Garmendia

Recursos: programación didáctica, solucionario, materiales y documentación extra, presentación de aula, modelos de examen, LDP (Libro Digital Proyectable)

Temas: 1. Empresas de transporte internacional de mercancías. 2. Recursos materiales en el transporte de mercancías: vehículos y unidades de carga. 3. El equipo humano en una empresa de transporte de mercancías por carretera. 4. La estiba de la mercancía en el transporte por carretera. 5. Tarifas en el transporte de mercancías. 6. Operador logístico. 7. Corresponsalías en el transporte de mercancías por carretera. 8. Transporte de mercancías: servicio de carga completa. 9. Gestión administrativa del transporte de mercancías en modalidad de grupaje. 10. Gestión administrativa en una exportación desde una empresa transitaria. 11. Gestión administrativa de exportación con cuaderno TIR. 12. Gestión administrativa de importación. 13. *Software* para la gestión administrativa del transporte; 14. Inspección, infracciones y régimen sancionador en el transporte de mercancías por carretera.



2.ª edición



Logística de aprovisionamiento [2.º curso]

26,00 €

Rodrigo López Fernández

Recursos: programación didáctica, solucionario, presentación de aula, materiales y documentación extra, Examina, LDP (Libro Digital Proyectable)

Temas: 1. La gestión de la cadena de suministro. 2. La función de compras. 3. Los criterios de selección de proveedores. 4. Búsqueda, negociación y seguimiento de proveedores. 5. Gestión de stocks (I). Los tipos de existencias y las variables de la gestión de stocks. 6. Gestión de stocks (II). La previsión de la demanda y los modelos de gestión de stocks. 7. El sistema de producción. 8. La planificación de la producción y de los materiales. 9. Aplicación de los sistemas gestores de bases de datos a la gestión de aprovisionamientos.



1.ª edición



Organización del transporte de mercancías [2.º curso]

30,00 €

Adolf Rodés Bach

Recursos: programación didáctica, solucionario, presentación de aula, Examina, LDP (Libro Digital Proyectable)

Temas: 1. El sector del transporte terrestre. 2. El servicio de transporte de mercancías. 3. Costes de explotación de las empresas de transporte. 4. Planificación del servicio de transporte de mercancías. 5. Programación y gestión del tráfico diario. 6. Control de las operaciones de transporte de mercancías. 7. Sistemas para el control de calidad en el servicio de transporte. 8. Implantación de un sistema de gestión medioambiental del servicio de transporte.

LIBROS COMPLEMENTARIOS



Manual del conductor de carretillas elevadoras

María José Escudero Serrano
EAN: 9788413679051
2.ª edición

17,00 €



MF0503_3 Promociones en espacios comerciales

Enrique García Prado
EAN: 9788428343695
1.ª edición

19,00 €



MF1005_3 Optimización de la cadena logística

Mercedes de la Arada Juárez
EAN: 9788428341752
2.ª edición

13,50 €



MF1325_1 Operaciones auxiliares de almacenaje

Montserrat Fernández Ortega, María Manzanera García
EAN: 9788428397612
1.ª edición

19,00 €



UF0032 Venta online

Víctor José Domínguez Baños
EAN: 9788413664811
1.ª edición

14,50 €



UF1757 Información y gestión operativa de la compraventa internacional

Ana Belén Rodríguez García, Julia Inés Tojo Fernández
EAN: 9788428397360
1.ª edición

19,00 €

Gestión económica y financiera de la empresa

NOVEDAD

RECURSOS:

Programación didáctica, solucionario, presentación de aula (cast. y cat.), Examina, LDP (Libro Digital Proyectable)

TEMAS:

1. Iniciativas emprendedoras y oportunidades de creación de empresas.
2. Establecimiento de la forma jurídica de una empresa.
3. Inversión y financiación.
4. Fuentes de financiación propia.
5. Fuentes de financiación ajena.
6. Financiación a corto plazo.
7. Formalidades para la compra o alquiler de vehículos y otros activos.
8. Elaboración de facturas, recibos y documentos de cobro y pago.
9. Gestión del proceso contable.
10. Gestión fiscal de la empresa.
11. Determinación de la rentabilidad de las inversiones.
12. Estudio de viabilidad económica y financiera de una pyme.



9 788428 360043

PROMOTORES

ZONA SUR

RESPONSABLE: RICARDO ALONSO

Promotores

María Henar Gómez Miguel
henar.gomez@paraninfo.es
646 98 34 31

Granada - Jaén

José Ángel Molero
joseangel.molero@paraninfo.es
638 04 86 58

Almería - Región de Murcia

Maite Mondragón
maite.mondragon@paraninfo.es
646 34 06 68

Cádiz - Córdoba - Málaga

Concha Vivas
concha.vivas@paraninfo.es
620 244 114

Badajoz - Huelva - Sevilla

ZONA CENTRO

RESPONSABLE: MARTA QUILÓN

Promotores

Marta Quilón
marta@paraninfo.es
620 19 57 42

Madrid - Albacete
Ciudad Real - Toledo

Mariano Norte
mariano@paraninfo.es
620 19 52 40

Madrid - Ávila - Burgos - Palencia
Salamanca - Segovia - Soria
Valladolid - Zamora

Alfredo Trueba
alfredo.trueba@paraninfo.es
620 94 67 87

Madrid - Huesca - Teruel
Zaragoza - Guadalajara

Corín García
corin.garcia@paraninfo.es
620 94 67 88

Madrid - Cáceres - Cuenca

ZONA LEVANTE

RESPONSABLE: XAVIER REQUESENS

Promotores

Xavier Requesens
xavier.requesens@paraninfo.es
620 94 67 84

Barcelona - Girona - Lleida - Tarragona

Sandra Orosa
sandra.orosa@paraninfo.es
627 54 47 41

Alicante - Castellón - Valencia

ZONA NORTE

RESPONSABLE: LUIS FERNANDO NOMPORTE

Promotores

Luis Fernando Nomparte
luis@paraninfo.es
619 04 29 86

Asturias - La Coruña - León - Lugo - Orense - Pontevedra

Oihana Tamayo
oihana.tamayo@paraninfo.es
620 94 67 85

Álava - Cantabria - Guipúzcoa - La Rioja - Navarra - Vizcaya

ISLAS BALEARES Y CANARIAS

RESPONSABLE: MAYER MUÑOZ

Promotores

Mayer Muñoz
mayerley.celis@paraninfo.es
913 30 89 03

TELEMARKETING

RESPONSABLE: MAYER MUÑOZ

Promotores

Mayer Muñoz
mayerley.celis@paraninfo.es
913 30 89 03

Mercedes Montejo
mercedes.montejo@paraninfo.es
913 30 89 05 - 656 30 97 72

Noelia Suárez
noelia.suarez@paraninfo.es
685 75 52 70

María del Mar Pérez
maria.perez@paraninfo.es
913 30 89 14

Cristina Fernández Toral
cristina.toral@paraninfo.es
626 49 18 64

Mónica Fernández
monica.fernandez@paraninfo.es
691 56 09 48

C/ Sierra de Guadarrama, 35. Naves 2, 3, 4 y 5 · Polígono Industrial San Fernando II
28830 San Fernando de Henares · Tel.: 91 446 33 50
www.paraninfo.es · info@paraninfo.es



www.facebook.com/paraninfo/



EdParaninfo



Ediciones Paraninfo