Merchandising

La seducción en el punto de venta

Autor

Jorge Eliécer Prieto Herrera

Sinopsis

En la segunda edición del libro Merchandising: la seducción en el punto de venta, se encuentra una guía ampliada para hacer gestión de merchandising desde su mismo devenir histórico y su relación con el marketing empresarial, la teoría básica para su comprensión y las herramientas fundamentales para su aplicación en cualquier tipo de empresa con diversos productos o servicios. Se presentan los conceptos tanto estratégicos como tácticos de un aprendizaje fácil y puntual para ayudar en la toma de decisiones de los gerentes que reconocen el merchandising como la seducción del comprador en el punto de venta

JP

Sobre el autor

Jorge Eliécer Prieto Herrera



Impreso

Año de publicación: 2010

Presentación: Libro de tacto blando (Libro)

Número de páginas del contenido principal: 142 Páginas

ISBN13: 9789586486743

$60.000 COP

E-Book

Año de publicación: 2010

Presentación: PDF (Digital: online)

Tamaño: 2.92 Megabytes (MB)

Número de páginas orientativo de un producto digital: 142 Páginas

ISBN13: 9789586489300

$29.900 COP

2026 © Sistema Integrado de Metadata Estandarizada desarrollado por Hipertexto - Netizen

IBD

Año de publicación: 2010

Presentación: Libro de tacto blando (Libro)

Tamaño: 24 x 17 cm

Número absoluto de páginas: 149 Páginas

ISBN13: 9789586486743

$40.000 COP



Palabras clave

Merchandising; Marketing; Punto de venta; Gestión; Estrategia; Tácticas; Gerencia; Seducción del comprador

2026 © Sistema Integrado de Metadata Estandarizada desarrollado por Hipertexto - Netizen