

MARKETING EN EL PUNTO DE VENTA



LOBATO GOMEZ, FRANCISCO

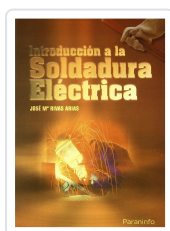
SYNOPSIS

Este manual aborda desde una perspectiva muy actual y pegada a la práctica, las cuestiones más relevantes del Merchandising. A través del desarrollo equilibrado y secuencial de los diferentes tipos de contenidos que forman el libro, el lector adquirirá conocimientos y destrezas que le permitirán planificar, dirigir y ejecutar acciones de merchandising en cualquier tipo de establecimiento comercial, utilizando las más modernas herramientas desarrolladas por la informática y la aplicación del trade marketing....



Editorial	PARANINFO
Subject	EMPRESA Y GESTIÓN
EAN	9788497323819
Status	Disponible
Pages	216
Size	297x210x0 mm.
Weight	630
Price (Tax inc.)	24,00€

Related Titles



INTRODUCCION SOLDADURA ELECTRICA
RIVAS ARIAS, JOSE MARIA



PROBLEMAS Y EJERCICIOS DE ANÁLISIS MATEMÁTICO
DEMIDOVICH, B.P.



SESENTA MODELOS CRISTALOGRAFICOS
MELENDEZ, B.



COCINA PROFESIONALES
LOEWER, E.