

CONTENIDO

Prefacio	VII
1 Las ventas al detalle como carrera	1
2 Planeación para la obtención de utilidades	19
3 Control del presupuesto mediante el control unitario por producto	35
4 Selección del producto y oportunidad de la compra	49
5 Selección del proveedor y negociación del pedido	65
6 Estrategia para la determinación de precios	85
7 Control y administración de las existencias	101
8 Venta y promoción de los productos	117
9 Ventas al detalle: políticas, prácticas y tendencias	129