

O B S A H

Předmluva	3
1. Le marché	5
2. Quelques notes sur la distribution	10
3. La fonction de distribution	16
4. La politique de distribution	22
5. Les types d'entreprises commerciales en France	27
6. L'immatriculation de l'entreprise commerciale au registre du commerce	33
7. La concentration touche aussi le commerce	39
8. L'évolution dans les méthodes et les techniques de vente .	46
9. Vol des cartes de crédit	52
10. La concurrence et la concurrence déloyale	57
11. Les coopératives de consommation	62
12. La vente aux consommateurs aux prix de gros	68
13. La vente à domicile	73
14. La vente par correspondance	78
15. La stratégie commerciale de la Redoute	82
16. Les intermédiaires - facteurs de renchérissement de la distribution	87
17. Nécessité de réduire les coûts de l'entreprise commerciale.	92
18. La liquidation partielle ou totale	98
19. Contre le gaspillage - une vraie garantie	103
20. Vendeurs : le profil qui s'achète	110
21. La rotation du stock	116
22. La gestion du magasin	121
23. Le bilan	127
24. La taxe à la valeur ajoutée	132
25. Niveau de vie et sentiment de bien-être	137
26. Les relations publiques	142
Audiorální program	149
Čítankové texty	187
Bibliografie	198