# CURSO ONLINE EN TÉCNICAS DE COMERCIALIZACIÓN Y VENTA: PRÁCTICO

**SKU:** EVOL-3419-iNO-B | **Categorías:** Comercio y Marketing, COMERCIO Y MARKETING

## INFORMACIÓN DEL CURSO

| | |
|---|---|
| **Horas** | 100 |
| **Acreditado por Universidad** | NO |
| **Créditos ECTS** | 0 |

CURSO DE ESPECIALIZACIÓN

**Objetivos**

Si desea ser un experto en comercialización y venta y adquirir todas las técnicas relacionadas con este ámbito este es su momento, con el Curso Online en Técnicas de Comercialización y Venta: Práctico podrá aprender los conocimientos que harán que pueda dedicarse de manera profesional a aspectos relacionados con las ventas. Hoy en día, es muy importante para cualquier negocio el tema del comercio y marketing, por lo que se hace indispensable que una empresa o particular tenga éxito si su departamento de ventas no es llevado de manera adecuada. Por ello, con la realización de este Curso Online en Técnicas de Comercialización y Venta: Práctico podrá conocer las técnicas que harán que se convierta en un experto en el sector de las ventas y llevar a cabo esta labor de la mejor manera posible.

**Contenidos**

**UNIDAD DIDÁCTICA 1. MARCO ECONÓMICO DEL COMERCIO Y LA INTERMEDIACIÓN COMERCIAL**

1. El sector del comercio y la intermediación comercial.
2. El sistema de distribución comercial en la economía:
3. Fuentes de información comercial.
4. El comercio electrónico.

**UNIDAD DIDÁCTICA 2. OPORTUNIDADES Y PUESTA EN MARCHA DE LA ACTIVIDAD DE VENTAS E INTERMEDIACIÓN**

1. El entorno de la actividad.
2. Análisis de mercado.
3. Oportunidades de negocio.
4. Formulación del plan de negocio.

**UNIDAD DIDÁCTICA 3. MARCO JURÍDICO Y CONTRATACIÓN EN EL COMERCIO E INTERMEDIACIÓN COMERCIAL.**

1. Concepto y normas que rigen el comercio en el contexto jurídico.
2. Formas jurídicas para ejercer la actividad por cuenta propia.
3. El contrato de agencia comercial.
4. El código deontológico del agente comercial.
5. Otros contratos de intermediación.
6. Tramites administrativos previos para ejercer la actividad.

**UNIDAD DIDÁCTICA 4. PRESUPUESTOS Y CONTABILIDAD BÁSICA DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL.**

1. Concepto y finalidad del presupuesto
2. Clasificación de los presupuestos.
3. El presupuesto financiero.
4. Estructura y modelos de los estados financieros previsionales.
5. Características de las principales magnitudes contables y masas patrimoniales.
6. El equilibrio patrimonial y sus efectos sobre la actividad.
7. Estructura y contenido básico de los estados financiero-contables previsionales y reales.

**UNIDAD DIDÁCTICA 5. FINANCIACIÓN BÁSICA Y VIABILIDAD ECONÓMICA DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL**

1. Fuentes de financiación de la actividad.
2. Instrumentos básicos de análisis económico-financiero de la actividad.
3. El Seguro.
4. Aplicaciones informática para la gestión económico-financiera básica.

**UNIDAD DIDÁCTICA 6. DETERMINACIÓN DE LA FUERZA DE VENTAS.**

1. Definición y conceptos clave.
2. Establecimiento de los objetivos de venta
3. Predicción de los objetivos ventas.
4. El sistema de dirección por objetivos

**UNIDAD DIDÁCTICA 7. RECLUTAMIENTO Y RETRIBUCIÓN DE VENDEDORES**

1. El reclutamiento del vendedor.
2. El proceso de selección de vendedores.
3. Sistemas de retribución de vendedores.
4. La acogida del vendedor en la empresa.

**UNIDAD DIDÁCTICA 8. LIDERAZGO DEL EQUIPO DE VENTAS**

1. Dinamización y dirección de equipos comerciales.
2. Estilos de mando y liderazgo.
3. Las funciones de un líder.
4. La Motivación y reanimación del equipo comercial.

5. El líder como mentor.

**UNIDAD DIDÁCTICA 9. ORGANIZACIÓN Y CONTROL DEL EQUIPO COMERCIAL**

1. Evaluación del desempeño comercial:
2. Las variables de control.
3. Los parámetros de control.
4. Los instrumentos de control.
5. Análisis y evaluación del desempeño de los miembros del equipo comercial.
6. Evaluación general del plan de ventas llevado a cabo y de la satisfacción del cliente.