

ORGANIZACIÓN DE PROCESOS DE VENTA

SKU: EVOL-3336-VNO-A | Categorías: [COMERCIO Y MARKETING](#), [Comercio y Marketing](#)

INFORMACIÓN DEL CURSO

Horas [75](#)

Acreditado por Universidad [SI](#)

Créditos ECTS [3](#)

CURSO DE ESPECIALIZACIÓN

Objetivos

- Programar la actuación en la venta a partir de parámetros comerciales definidos y el posicionamiento de empresa/entidad.
- Confeccionar los documentos básicos derivados de la actuación en la venta aplicando la normativa vigente y de acuerdo con unos objetivos definidos.
- Realizar los cálculos derivados de operaciones de venta definidas aplicando las fórmulas comerciales adecuadas.

Contenidos

UD1. Organización del Entorno Comercial.

- 1.1. Estructura del entorno comercial.
- 1.2. Fórmulas y formatos comerciales.
- 1.3. Evolución y tendencias de la comercialización y distribución comercial. Fuentes de información y actualización comercial.
- 1.4. Estructura y proceso comercial en la empresa.
- 1.5. Posicionamiento e imagen de marca del producto servicio y los establecimientos comerciales.
- 1.6. Normativa general sobre comercio.
- 1.7. Derechos del consumidor.

UD2. Gestión de la Venta Profesional.

- 2.1. El vendedor profesional.
- 2.2. Organización del trabajo del vendedor profesional.
- 2.3. Manejo de las herramientas de gestión de tareas y planificación de visitas.

UD3. Documentación Propia de la Venta de Productos y Servicios.



- 3.1. Documentos comerciales.
- 3.2. Documentos propios de la compraventa.
- 3.3. Elaboración de la documentación.
- 3.4. Aplicaciones informáticas para la elaboración y organización de la documentación comercial.

UD4. Cálculo y Aplicaciones Propias de la Venta.

- 4.1. Operativa básica de cálculo aplicado a la venta.
- 4.2. Cálculo de PVP (Precio de venta al público).
- 4.3. Estimación de costes de la actividad comercial.
- 4.4. Fiscalidad.
- 4.5. Cálculo de descuentos y recargos comerciales.
- 4.6. Cálculo de rentabilidad y margen comercial.
- 4.7. Cálculo de comisiones comerciales.
- 4.8. Cálculo de cuotas y pagos aplazados: intereses.
- 4.9. Aplicaciones de control y seguimiento de pedidos facturación y cuentas de clientes.
- 4.10. Herramientas e instrumentos para el cálculo aplicados a la venta.

