

TITULO: Organización de Procesos de Venta

DURACIÓN: 60 horas

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 Normativa y usos habituales en la elaboración de la documentación comercial.
- 3.4 Elaboración de la documentación.
- 3.5 Aplicaciones informáticas para la elaboración y organización de la documentación comercial.

- 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.