

La manera más sencilla de que crezca
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN
FORMACIÓN**



Organización de Procesos de Venta - Actividades de venta

Modalidad:

e-learning con una duración 56 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:

Organización del entorno laboral

Introducción

Estructura del entorno comercial

Fórmulas y formatos comerciales

Evolución y tendencias de la comercialización y distribución comercial. Fuentes de información y actualización comercial

Estructura y proceso comercial de la empresa

Posicionamiento e imagen de marca del producto, servicio y los establecimientos comerciales

Normativa general sobre comercio

Derechos del consumidor

Resumen



La manera más sencilla de que crezca
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN
FORMACIÓN**



Gestión de la venta profesional

Introducción

El vendedor profesional

Organización del trabajo del vendedor profesional

Manejo de herramientas de gestión de tareas y planificación de visitas

Resumen

Documentación propia de la venta de productos y servicios

Introducción

Documentos comerciales

Documentos propios de la compraventa

Normativa y usos habituales en la elaboración de la documentación comercial

Elaboración de la documentación

Aplicaciones informáticas para la elaboración y organización de la documentación comercial

Resumen

Cálculo y aplicaciones propias de la venta

Introducción

Operativa básica de cálculo aplicado a la empresa

Cálculo de PVP (Precio de Venta al Público)

Estimación de costes de la actividad comercial

Fiscalidad

Cálculo de descuentos y recargos comerciales

Cálculo de rentabilidad y margen comercial

Cálculo de comisiones comerciales

Cálculo de cuotas y pagos aplazados. Intereses

Aplicaciones de control y seguimientos de pedidos, facturación, cuenta de clientes

Herramientas e instrumentos para el cálculo aplicados a la venta

Resumen

