

La manera más sencilla de que crezca
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN
FORMACIÓN**



Organización de Procesos de Venta - Gestión comercial de ventas

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.

Gestión de la venta profesional



La manera más sencilla de que crezca
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN
FORMACIÓN**



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.