

Organización de Procesos 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

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