



## Organización de Procesos de Venta. UF0030

**Sku:** 11808IN

**Horas:** 60

**Formato:** HTML 5

### 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

**UNIDAD 1. 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 **UNIDAD 2. 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 **UNIDAD 3. 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 **UNIDAD 4. 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