

## 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