



## COMT0411. Gestión comercial de ventas.

**Sku:** PA\_COMT0411

**Horas:** 530

**Formato:** HTML

### OBJETIVOS

- Obtener información para el plan de actuación comercial de acuerdo con las especificaciones contenidas en la estrategia comercial de la organización.
- Elaborar informes con las conclusiones derivadas de la información procedente de los clientes, la competencia, el producto y los recursos humanos y materiales que concurren en la actividad comercial, para facilitar la toma de decisiones sobre estrategias comerciales.
- Detectar nuevas oportunidades de negocio que optimicen la gestión de ventas en la empresa, utilizando los procedimientos adecuados.
- Colaborar en la elaboración del plan y argumentario de ventas a través de propuestas para contribuir a mejorar el posicionamiento del producto, la fidelización de los clientes y el incremento de las ventas.

### CONTENIDOS

- **Unidad 1. MF1000\_3. Organización comercial.**
  - **UF1723: Dirección y estrategia de la actividad e intermediación comercial.**
    - Marco económico del comercio y la intermediación comercial
    - Oportunidades y puesta en marcha de la actividad de ventas e intermediación
    - Marco jurídico y contratación en el comercio e intermediación comercial
    - Dirección comercial y logística comercial
  - **UF1724. Gestión económico-financiera básica de la actividad comercial de ventas e intermediación comercial.**
    - Presupuestos y contabilidad básica de la actividad comercial.
    - Financiación básica y viabilidad económica de la actividad comercial
    - Gestión administrativa y documental de la actividad comercial
    - Gestión administrativa y documental de la actividad comercial

- Gestión contable, fiscal y laboral básica en la actividad comercial
- **Unidad 2. MF1001\_3. Gestión de la fuerza de ventas y equipos comerciales.**
  - Determinación de la fuerza de ventas
  - Reclutamiento y retribución de vendedores
  - Liderazgo del equipo de ventas
  - Organización y control del equipo comercial
  - Formación y habilidades del equipo de ventas
  - La resolución de conflictos en el equipo comercial
- **Unidad 3. MF0239\_2. Operaciones de venta.**
  - **UF0030. Organización de procesos de venta**
    - Organización del entorno comercial
    - Gestión de la venta profesional
    - Documentación propia de la venta de productos y servicios
    - Cálculo y aplicaciones propias de la venta
  - **UF0031. Técnicas de venta**
    - Procesos de venta
    - Aplicación de técnicas de venta
    - Seguimiento y fidelización de clientes
    - Resolución de conflictos y reclamaciones propios de la venta
  - **UF0032. Venta online**
    - Internet como canal de venta
    - Diseño comercial de páginas web
- **Unidad 4. MF0503\_3. Promociones en espacios comerciales.**
  - Promoción en el punto de venta.
  - Merchandising y animación del punto de venta
  - Control de las acciones promocionales
  - Acciones promocionales online
- **Unidad 5. MF1002\_2. Inglés profesional para actividades comerciales.**
  - Atención al cliente/consumidor en inglés.
  - Aplicación de técnicas de venta en inglés.
  - Comunicación comercial escrita en inglés.