



MF0239_2.

Operaciones de venta.

Sku: PA_MF0239_2

Horas: 160

Formato: HTML

OBJETIVOS

- Programar la actuación en la venta a partir de parámetros comerciales definidos y el posicionamiento de empresa/entidad.
- Organizar, realizar y controlar las operaciones comerciales en contacto directo con los clientes o a través de tecnologías de información y comunicación, coordinando al equipo comercial.
- Confeccionar los documentos básicos derivados de la actuación en la venta, aplicando la normativa vigente y de acuerdo con unos objetivos definidos.

CONTENIDOS

- **Unidad 1. 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
- **Unidad 2. 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
- **Unidad 3. UF0032. Venta online.**
 - Internet como canal de venta
 - Diseño comercial de páginas web