



## **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