



MF0240_2. Operaciones auxiliares a la venta.

Sku: PA_MF0240_2

Horas: 140

Formato: HTML

OBJETIVOS

- Determinar las líneas propias de actuación comercial en la venta, ajustando el plan de acción definido por la empresa, a las características específicas de cada cliente.
- Atender y satisfacer las necesidades del cliente teniendo en cuenta los objetivos y productos y/o servicios de la empresa.
- Obtener el pedido a través de los diferentes canales de comercialización, utilizando las técnicas de venta dentro de los márgenes de actuación de venta establecidos por la empresa.
- Atender y resolver en el marco de su responsabilidad, las reclamaciones presentadas por los clientes según los criterios y procedimientos establecidos por la empresa respetando la normativa vigente de protección al consumidor.

CONTENIDOS

- **Unidad 1. UF0033: Aprovisionamiento y almacenaje en la venta.**
 - Gestión de stocks e inventarios.
 - Almacenaje y distribución interna de productos.
- **Unidad 2. UF0034: Animación y presentación del producto en el punto de venta.**
 - Organización del punto de venta
 - Animación básica en el punto de venta
 - Presentación y empaquetado de productos para la venta
 - Elaboración de informes comerciales sobre la venta
- **Unidad 3. UF0035. Operaciones de caja en la venta**
 - Caja y terminal punto de venta.
 - Procedimientos de cobro y pago de las operaciones de venta.