(UF0030) Organización De Procesos De Venta

Sku: PD246

Horas: 60

Formato: HTML

OBJETIVOS

Objetivos Generales

- 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.

Objetivos Específicos

- Describir las estructuras y formas comerciales por el grado de asociación y por el tipo de venta ya sea presencial y/o no presencial.
- Identificar las características de los productos y servicios y posicionamiento de una empresa y su implicación en el plan de ventas.
- Identificar e interpretar la normativa que regula la comercialización de productos/servicios y marcas.
- Identificar la documentación anexa a las operaciones de compraventa.
- Identificar e interpretar la normativa aplicable al contrato de compraventa y a la factura.
- Definir las fórmulas y conceptos de interés, descuento y márgenes
- Describir las variables que intervienen en la formación del precio de venta.

CONTENIDOS

Unidad 1: Organización del entorno comercial

- Estructura del entorno comercial
- Fórmulas y formatos comerciales
- Evolución de la comercialización y distribución comercial
- Posicionamiento e imagen de la marca
- Normativa general sobre el comercio
- Derechos del consumidor

Unidad 2: Gestión de la venta profesional

- El vendedor profesional
- El perfil del vendedor
- La carrera profesional del vendedor e incentivos
- Organización del trabajo del vendedor profesional
- Gestión de tareas y planificación de las visitas

Unidad 3: Documentación propia de la venta de productos y servicios

- Documentos comerciales
- Documentos de compra-venta
- Archivo de la documentación comercial
- Aplicaciones informáticas de la documentación comercial

Unidad 4: Cálculo y aplicaciones propias de la venta

- Operativa básica de cálculo aplicado a la venta
- Estimación de costes de la actividad comercial
- Fiscalidad
- Cálculos habituales en las operaciones comerciales
- Herramientas para el cálculo aplicado a la venta