



## **UF1723: Dirección y estrategia de la actividad e intermediación comercial.**

**Sku:** PA\_UF1723

**Horas:** 60

**Formato:** HTML

### **OBJETIVOS**

- Obtener los datos e información comercial que permita la definición de distintas estrategias y planes comerciales de acuerdo con unos objetivos establecidos.
- Organizar la información y datos comerciales obtenidos de productos, servicios, clientes y competencia de forma que se garantice su integridad, utilización y actualización periódica utilizando aplicaciones informáticas adecuadas.
- Analizar la información comercial aplicando las técnicas de análisis adecuadas para la detección de oportunidades de negocio y definición de planes de venta efectivos.
- Determinar los elementos de los contratos y acuerdos comerciales con intermediarios, fabricantes y clientes, según la normativa vigente y usos habituales del sector, con y sin exclusividad, discriminando las obligaciones y derechos que derivan a las partes.
- Aplicar técnicas de control de productos y gestión de pedidos habituales en la gestión comercial de ventas para asegurar el abastecimiento y capacidad de prestación del servicio

### **CONTENIDOS**

- **Unidad 1. Marco económico del comercio y la intermediación comercial**
  - El sector del comercio y la intermediación comercial:
  - El sistema de distribución comercial en la economía:
  - Fuentes de información comercial.
  - El comercio electrónico:
- **Unidad 2. Oportunidades y puesta en marcha de la actividad de ventas e intermediación**
  - El entorno de la actividad:
  - Análisis de mercado:
  - Oportunidades de negocio:

- Formulación del plan de negocio:
- **Unidad 3. Marco jurídico y contratación en el comercio e intermediación comercial.**
  - Concepto y normas que rigen el comercio en el contexto jurídico:
  - Formas jurídicas para ejercer la actividad por cuenta propia:
  - El contrato de agencia comercial:
  - El código deontológico del agente comercial:
  - Otros contratos de intermediación:
  - Trámites administrativos previos para ejercer la actividad:
- **Unidad 4. Dirección comercial y logística comercial.**
  - Planificación y estrategias comerciales:
  - Promoción de ventas:
  - La logística comercial en la gestión de ventas de productos y servicios.
  - Registro, gestión y tratamiento de la información comercial, de clientes, productos y/o servicios comerciales.
  - Redes al servicio de la actividad comercial.