

ORGANIZACIÓN DE PROCESOS DE VENTA

(Ajustado al Certificado de Profesionalidad de Actividades de Venta)

Modalidad: Distancia

Objetivos:

- 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.

Contenidos:

Organización del entorno comercial

Estructura del entorno laboral

Fórmula y formatos comerciales

Evolución y tendencias de la comercialización y distribución comercial. Fuentes de información y actualización comercial

Estructura y proceso comercial en la empresa

Posicionamiento e imagen de marca del producto, servicio y establecimientos comerciales

Normativa general sobre comercio

Derechos del consumidor

Gestión de la venta profesional

El vendedor profesional

Organización del trabajo del vendedor profesional

Manejo de las herramientas de gestión de tareas y planificación de visitas

Documentación propia de la venta de productos y servicios

Documentos comerciales

Documentos propios de compraventa

Normativa de usos habituales en la elaboración de la documentación comercial

Elaboración de la documentación

Aplicaciones informáticas para la elaboración y organización de la documentación comercial

Cálculo y aplicaciones propias de la venta

Operativa básica de cálculo aplicado a la venta

Cálculo del PVP (Precio de venta al público)

Estimación de costes de la actividad comercial

Fiscalidad

Cálculo de descuentos y recargos comerciales

Cálculo de rentabilidad y margen comercial

Cálculo de comisiones comerciales

Cálculo de cuotas y pagos aplazados: intereses

Aplicaciones de control y seguimiento de pedidos, facturación y cuentas de clientes

Herramientas e instrumentos para el cálculo aplicados a la venta