



Organización de procesos de venta.



Área: Actividades de ventas

Modalidad: Teleformación

Duración: 0 h

Precio: Consultar

[Curso Bonificable](#)

[Contactar](#)

[Recomendar](#)

[Matricularme](#)

CONTENIDOS

1 organización del entorno comercial - 1.1 estructura del entorno comercial - 1.2 macroentorno - 1.3 microentorno - 1.4 comercio al por menor - 1.5 comercio al por mayor - 1.6 agentes - 1.7 fórmulas y formatos comerciales - 1.8 evolución y tendencias de la comercialización - 1.9 estructura y proceso comercial de la empresa - 1.10 posicionamiento e imagen de marca del producto - 1.11 normativa general sobre comercio - 1.12 derechos del consumidor - 1.13 actividades: organización del entorno comercial - 2 gestión de la venta profesional - 2.1 el vendedor profesional - 2.2 clases de vendedor - 2.3 los conocimientos del vendedor - 2.4 motivación y destreza - 2.5 organización del trabajo del vendedor profesional - 2.6 manejo de herramientas de gestión de tareas y planificación de visitas - 2.7 planificación - 2.8 actividades: gestión de la venta profesional - 3 documentación propia de la venta de productos y servicios - 3.1 documentos comerciales - 3.2 documentos de pago - 3.3 documentos propios de la compra-venta - 3.4 normativa y usos habituales - 3.5 elaboración de la documentación - 3.6 aplicaciones informáticas - 3.7 actividades: documentación propia de la venta de productos y servicios - 4 cálculo y aplicaciones propias de la venta - 4.1 operativa básica de cálculo aplicado a la empresa - 4.2 cálculo de pvp - 4.3 precio mínimo de venta - 4.4 precio competitivo - 4.5 estimación de costes de la actividad comercial - 4.6 el iva - 4.7 impuestos especiales - 4.8 cálculos de descuentos y recargos comerciales - 4.9 descuentos - 4.10 recargos comerciales - 4.11 cálculo de rentabilidad y margen comercial - 4.12 cálculo de comisiones comerciales - 4.13 cálculo de cuotas y pagos aplazados - 4.14 aplicaciones de control y seguimiento de pedidos - 4.15 herramientas e instrumentos para el cálculo aplicados a la venta - 4.16 actividades: cálculo y aplicaciones propias de la venta - 4.17 cuestionario: cuestionario módulo 1 unidad 1 -

METODOLOGIA

- **Total libertad de horarios** para realizar el curso desde cualquier ordenador con conexión a Internet, **sin importar el sitio desde el que lo haga**. Puede comenzar la sesión en el momento del día que le sea más conveniente y dedicar el tiempo de estudio que estime más oportuno.
- En todo momento contará con un el **asesoramiento de un tutor personalizado** que le guiará en su proceso de aprendizaje, ayudándole a conseguir los objetivos establecidos.
- **Hacer para aprender**, el alumno no debe ser pasivo respecto al material suministrado sino que debe participar, elaborando soluciones para los ejercicios propuestos e interactuando, de forma controlada, con el resto de usuarios.
- **El aprendizaje se realiza de una manera amena y distendida**. Para ello el tutor se comunica con su alumno y lo motiva a participar activamente en su proceso formativo. Le facilita resúmenes teóricos de los contenidos y, va controlando su progreso a través de diversos ejercicios como por ejemplo: test de autoevaluación, casos prácticos, búsqueda de información en Internet o participación en debates junto al resto de compañeros.
- **Los contenidos del curso se actualizan para que siempre respondan a las necesidades reales del mercado**. El departamento multimedia incorpora gráficos, imágenes, videos, sonidos y elementos interactivos que complementan el aprendizaje del alumno ayudándole a finalizar el curso con éxito.
- **El curso puede realizarse exclusivamente a través de Internet pero si el estudiante lo desea puede adquirir un manual impreso**. De esta manera podrá volver a consultar la información del curso

siempre que lo desee sin que necesite utilizar el Campus Virtual o, estar conectado a Internet.

REQUISITOS

Los requisitos técnicos mínimos son:

- Navegador Microsoft Internet Explorer 5.5 o superior, con plugin de Flash, cookies y JavaScript habilitados. No se garantiza su óptimo funcionamiento en otros navegadores como Firefox, Netscape, Mozilla, etc.
- Resolución de pantalla de 800x600 y 16 bits de color o superior.
- Procesador Pentium II a 300 Mhz o superior.
- 32 Mbytes de RAM o superior.