



Organización de procesos de venta



Área: Gestión comercial de ventas

Modalidad: Teleformación

Duración: 60 h

Precio: Consultar

[Curso Bonificable](#)

[Contactar](#)

[Recomendar](#)

[Matricularme](#)

OBJETIVOS

Dotar al alumno sobre la Organización de procesos de venta en lo referente a las Operaciones de venta.

CONTENIDOS

1 organización del entorno comercial - 1.1 estructura del entorno - 1.2 fórmulas y formatos - 1.3 evolución y tendencias - 1.4 estructura y proceso - 1.5 posicionamiento e imagen - 1.6 normativa general - 1.7 derechos del consumidor - 1.8 actividades: organización del entorno comercial - 2 gestión de la venta profesional - 2.1 el vendedor profesional - 2.2 organización del trabajo - 2.3 la visita comercial. la venta fría - 2.4 argumentario de ventas - 2.5 prospección y captación de clientes - 2.6 gestión de la cartera de clientes - 2.7 manejo de las herramientas - 2.8 actividades: gestión de la venta profesional - 3 documentación propia de la venta de productos - 3.1 documentos comerciales - 3.2 documentos propios - 3.3 normativa y usos habituales - 3.4 elaboración de la documentación - 3.5 aplicaciones informáticas - 3.6 actividades: documentación propia de la venta de productos - 4 cálculo y aplicaciones propias de la venta - 4.1 operativa básica de cálculo - 4.2 cálculo de pvp - 4.3 estimación de costes - 4.4 fiscalidad - 4.5 cálculo de descuentos - 4.6 cálculo de rentabilidad - 4.7 cálculo de comisiones - 4.8 cálculo de cuotas y pagos - 4.9 aplicaciones de control - 4.10 herramientas e instrumentos - 4.11 actividades: cálculo y aplicaciones propias de la venta - 4.12 cuestionario: cuestionario módulo 3 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.