

Organización de los procesos de venta

Código: 4041

Estos **Cursos** están compuestos por un pack de formación ideados para desarrollar **Formación Continua** en las modalidades “**a distancia**” y/u “**on line**”. Los contenidos de nuestros cursos, ajustados a los certificados de Profesionalidad, dan cobertura a un gran número de cualificaciones profesionales. Cada pack de formación se compone de: manual ó temario del alumno, cuaderno de anotaciones, prueba de evaluación y cuestionario de calidad y en su caso CD o DVD o claves para el acceso al aula virtual basada en la plataforma libre más conocida Moodle. Ofrecemos un servicio especializado de tutorías en las modalidades “**a distancia**” y “**on-line**”, por el que más de 100 profesionales cualificados gestionarán su curso formativo, tanto a nivel administrativo y docente, encargándose de:

1. **Tutor personal** por alumno.
2. **Gestión del envío** del temario o manual formativo.
3. **Seguimiento** permanente del aprendizaje.
4. **Resolución** de dudas
5. **Emisión de un diploma** acreditativo

➤ **Modalidad: Distancia.**

➤ **Duración: 75 horas**

➤ **Objetivos:**

Adquisición y/o actualización de conocimientos en la organización de los procesos de venta y aplicarlos al comercio.

➤ **Contenidos:**

Organización del entorno laboral

Estructura del entorno comercial.

Fórmulas 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 los 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 herramientas de gestión de tareas y planificación de visitas

Documentación propia de la venta de productos y servicios

Documentos comerciales.

Documentos propios de la compraventa.

Normativa y 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 de 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.