Organización de procesos de venta (60 horas)



Categoría: Comercio y marketing
Página del curso: https://www.ensenanzadual.com/cursos/organizacion-de-procesos-de-venta-60-horas-2/

Objetivo

Con el **Curso** de 60 horas de **Organización de procesos de venta** adquirirás los conocimientos necesarios para llevar a cabo las actuaciones necesarias para la organización de los procesos de venta.

Descripción

U. A. 1. ORGANIZACIÓN DEL ENTORNO COMERCIAL

- 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.

U. A. 2. 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.

U. A. 3. 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.

U. A. 4. 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.

Información adicional

- Online: Si
- Horas: 60
- Tipo: Profesiones

- Unidades: 4