

Ficha de curso

ORGANIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE VENTAS

Descripción

Los recursos técnicos de la fuerza de ventas siempre están supeditados a los recursos humanos, que son, en últimas, quienes realizan las acciones correspondientes a esta área de las compañías. Los segundos ejecutan sus acciones con ayuda de los primeros.

La fuerza de ventas debe elaborar las estrategias de venta que aplicarán sus equipos de vendedores. Se trata de políticas y directrices que se deben seguir de cara a los procesos de negociación con clientes, los cuales requieren de unidad y coherencia.

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.

Audiencia

Todos los públicos

Prerrequisitos

No se requiere conocimientos previos.

Horas: 80

Tutor:

Contenido: Pablo Daniel Santiago Sánchez DNI 71639943-A

Metodología: Alicia Suárez del Río DNI 53542018L

Contenido

Organización del entorno laboral

Introducción

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 de la empresa

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

Normativa general sobre comercio

Derechos del consumidor

Resumen

Gestión de la venta profesional

Introducción

El vendedor profesional

Organización del trabajo del vendedor profesional

Manejo de herramientas de gestión de tareas y planificación de visitas

Resumen

Documentación propia de la venta de productos y servicios

Introducción

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

Resumen

Cálculo y aplicaciones propias de la venta

Introducción

Operativa básica de cálculo aplicado a la empresa

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 seguimientos de pedidos, facturación, cuenta de clientes

Herramientas e instrumentos para el cálculo aplicados a la venta

Resumen

