

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.

Contenidos

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

