

A quien va dirigido

Este curso está pensado para profesionales que desean aumentar sus competencias en el proceso de venta.

Especialmente enfocado para ejecutivos del área comercial, autónomos, y personas interesadas en la especialización de la operativa comercial y sus actuaciones.

Objetivos

Conocer la estructura del entorno comercial, además de distinguir las distintas fórmulas y formatos comerciales. Los **objetivos específicos son:**

- Saber aplicar las diferentes normativas en materia de comercio.
- Conocer los derechos del consumidor.
- Diferenciar las tipologías de vendedores y el perfil que deben cumplir para lograr ser buenos profesionales, además de conocer su formación complementaria.
- Saber hacer el seguimiento y control de las operaciones de venta.
- Ser capaz de distinguir los distintos costes comerciales, calcular el PVP, el margen de beneficio, calculo de descuentos, márgenes comerciales, comisiones...



1

Contenidos Interactivos

El aprendizaje combinará las explicaciones teóricas con los ejemplos prácticos, con videos, imágenes,..... que ayudarán a afianzar lo estudiado.

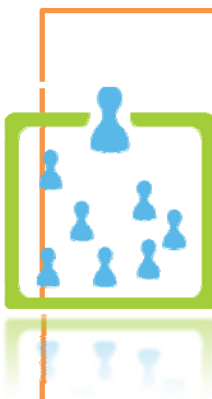
Al finalizar cada unidad se encuentra un **resumen en vídeo**, para facilitar la identificación y recuerdo de los conceptos más importantes.

Las actividades serán de dos tipos: de corrección automática, que te permitirán saber al instante si has contestado correctamente; y preguntas abiertas, en las que el tutor te corregirá de forma personalizada.

Esta dinámica colaborativa e interactiva es la clave para conseguir un aprendizaje significativo.

Programa del curso

Los contenidos se organizan en **4 unidades**:



Unidad 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/de la consumidor/a.

Unidad 2. Gestión de la venta profesional.

- El/La vendedor/a profesional.
- Organización del trabajo del vendedor profesional.
- Manejo de las herramientas de gestión de tareas y planificación de visitas.



2



Unidad 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.

Unidad 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/as.
- Herramientas e instrumentos para el cálculo aplicados a la venta.

**Evaluación**

La evaluación se realizará mediante **exámenes** tipo test que te proporcionarán un feedback inmediato, para conocer si tus respuestas son correctas o no.

3

Además el curso ofrece el seguimiento tutorizado y contacto personalizado por:

- Vía correo electrónico o teléfono con los alumnos para la resolución de las cuestiones planteadas.
- Vía foro y/o tablón personal con el fin de constatar la evolución y entendimiento de la materia por parte del alumno.

Para la evaluación final se considerarán los resultados de los exámenes y de los ejercicios complementarios propuestos.

Cuadro Docente

Titulados Universitarios con formación metodológica y experiencia docente. Apoyados por un departamento de pedagogía altamente cualificado y actualizado.

Competencias Adquiridas

Alcanzar una visión general del entorno comercial actual, para desenvolverte exitosamente en este campo.

Conocimiento de la estructura y funcionamiento de una gran cantidad de procesos relacionados con la venta.

Mayor eficiencia en tu labor de venta además de ofrecer un servicio de mejor calidad.

Te recomendamos... cursos relacionados

- Curso de Marketing 2.0.
- Aplicación Técnicas de Venta.
- Organización de los Procesos de Venta.