

## **Organización de los procesos de venta**

**Código: 4041**

➤ **Modalidad: Distancia.**

➤ **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.