Organización de Procesos de Venta

UD1. Organización del Entorno Comercial.

1.1. Estructura del entorno comercial.
1.2. Fórmulas y formatos comerciales.
1.3. Evolución y tendencias de la comercialización y distribución comercial. Fuentes de información y actualización comercial.
1.4. Estructura y proceso comercial en la empresa.
1.5. Posicionamiento e imagen de marca del producto servicio y los establecimientos comerciales.
1.6. Normativa general sobre comercio.
1.7. Derechos del consumidor.

UD2. Gestión de la Venta Profesional.

2.1. El vendedor profesional.
2.2. Organización del trabajo del vendedor profesional.
2.3. Manejo de las herramientas de gestión de tareas y planificación de visitas.

UD3. Documentación Propia de la Venta de Productos y Servicios.

3.1. Documentos comerciales.
3.2. Documentos propios de la compraventa.
3.3. Elaboración de la documentación.
3.4. Aplicaciones informáticas para la elaboración y organización de la documentación comercial.

UD4. Cálculo y Aplicaciones Propias de la Venta.

4.1. Operativa básica de cálculo aplicado a la venta.
4.2. Cálculo de PVP (Precio de venta al público).
4.3. Estimación de costes de la actividad comercial.
4.4. Fiscalidad.
4.5. Cálculo de descuentos y recargos comerciales.
4.6. Cálculo de rentabilidad y margen comercial.
4.7. Cálculo de comisiones comerciales.
4.8. Cálculo de cuotas y pagos aplazados: intereses.
4.9. Aplicaciones de control y seguimiento de pedidos facturación y cuentas de clientes.
4.10. Herramientas e instrumentos para el cálculo aplicados a la venta.