

UF0030: Organización de procesos de venta. (60 horas)

Contenidos

1. Organización del entorno comercial

- a. Estructura del entorno comercial.
- b. Fórmulas y formatos comerciales.
- c. Evolución y tendencias de la comercialización y distribución comercial. Fuentes de información y actualización comercial.
- d. Estructura y proceso comercial en la empresa.
- e. Posicionamiento e imagen de marca del producto, servicio y los establecimientos comerciales.
- f. Normativa general sobre comercio.
- g. Derechos del consumidor.

2. Gestión de la venta profesional

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

3. Documentación propia de la venta de productos y servicios

- a. Documentos comerciales.
- b. Documentos propios de la compraventa.
- c. Normativa y usos habituales en la elaboración de la documentación comercial.
- d. Elaboración de la documentación.
- e. Aplicaciones informáticas para la elaboración y organización de la documentación comercial.
- f. Cálculo y aplicaciones propias de la venta
- g. Operativa básica de cálculo aplicado a la venta.
- h. Cálculo de PVP (Precio de venta al público).
- i. Estimación de costes de la actividad comercial.
- j. Fiscal.
- k. Cálculo de descuentos y recargos comerciales.
- l. Cálculo de rentabilidad y margen comercial.
- m. Cálculo de comisiones comerciales.
- n. Cálculo de cuotas y pagos aplazados: intereses.
- o. Aplicaciones de control y seguimiento de pedidos, facturación y cuentas de clientes.
- p. Herramientas e instrumentos para el cálculo aplicados a la venta.