

## UF1723: Dirección y estrategias de ventas e intermediación comercial. (60 horas)

### Contenidos

#### 1. Marco económico del comercio y la intermediación comercial

- a. El sector del comercio y la intermediación comercial.
- b. El sistema de distribución comercial en la economía.
- c. Fuentes de información comercial.
- d. El comercio electrónico.

#### 2. Oportunidades y puesta en marcha de la actividad de ventas e intermediación

- a. El entorno de la actividad.
- b. Análisis de mercado.
- c. Oportunidades de negocio.
- d. Formulación del plan de negocio.

#### 3. Marco jurídico y contratación en el comercio e intermediación comercial

- a. Concepto y normas que rigen el comercio en el contexto jurídico.
- b. Formas jurídicas para ejercer la actividad por cuenta propia.
- c. El contrato de agencia comercial.
- d. El código deontológico del agente comercial.
- e. Otros contratos de intermediación.
- f. Trámites administrativos previos para ejercer la actividad.

#### 4. Dirección comercial y logística comercial

- a. Planificación y estrategias comerciales.
- b. Promoción de ventas.
- c. La logística comercial en la gestión de ventas de productos y servicios.
- d. Registro, gestión y tratamiento de la información comercial, de clientes, productos y/o servicios comerciales.
- e. Redes al servicio de la actividad comercial.