

PROCESOS DE VENTA



COMERCIO

Gestión comercial

El objetivo de la familia profesional “Comercio” es ampliar las competencias y mejorar las capacidades de los alumnos y alumnas en el ámbito de atención comercial y ventas. La metodología elegida es el e-learning, que une y relaciona tres elementos fundamentales para el logro de este objetivo:

1. Plataforma
2. Tutorización
3. Contenido

El tutor, a través de la plataforma, guía al alumno/a a lo largo del estudio del contenido. Este contenido se caracteriza por:

- Ser interactivo y multimedia, lo que hace que su manejo sea más sencillo.
- Permitir la flexibilidad y autonomía en el aprendizaje.
- Estar disponible para su consulta cuando el/la alumno/a lo necesite.
- Ser un contenido de calidad y fácilmente actualizable ante los frecuentes cambios normativos.
- Disponer de autoevaluaciones para que el/la alumno/a sea consciente de su propio aprendizaje.

Esta familia profesional comprende acciones formativas relacionadas con la actividad comercial y aplicación de técnicas para la mejora y optimización de las ventas. Entre los diversos cursos disponibles se encuentran:

Nuestro Programa Formativo

DOCUMENTACIÓN DE LA VENTA DE PRODUCTOS
 Gestión de Documentación Comercial y de Cobro de las Operaciones de Venta
 GASTOS, DESCUENTOS Y PRECIO FINAL
 Determinación de los Precios y el Importe de las Operaciones de Venta
 ORGANIZACIÓN DEL ENTORNO COMERCIAL
 Identificación del Proceso de Decisión de Compra del Consumidor
 Definición de las Funciones y Perfil de los Vendedores
 Organización del Proceso de Venta
 RELACIONES CON LOS CLIENTES
 Desarrollo de Entrevistas de Venta
 Formalización del Contrato de Compraventa y Otros Contratos

Dirigido A:

Profesionales de la venta, marketing, directores de ventas y aquellas personas que quieran afianzar su carrera profesional a nivel empresarial en la gestión de ventas

Objetivo general

Objetivo general de la acción formativa:

-Adquirir los conocimientos y habilidades necesarios para gestionar las ventas de la empresa

Competencias específicas de la acción formativa:

- Planificar la acción en los procesos de compraventa a partir de unos parámetros comerciales previamente definidos
- Conocer las diferentes modalidades para establecer relaciones con los clientes
- Confecionar los documentos básicos derivados de los procesos de compraventa
- Realizar los cálculos derivados de operaciones de venta