

# Organización de Procesos de Venta

---

**Modalidad: Teleformación**

**Duración: 60 horas**

**Titulación expedida por la Universidad Rey Juan Carlos<sup>1</sup>**

## Objetivos

- Programar la actuación en la venta a partir de parámetros comerciales definidos y el posicionamiento de empresa/entidad.
- Confeccionar los documentos básicos derivados de la actuación en la venta, aplicando la normativa vigente y de acuerdo con unos objetivos definidos.
- Realizar los cálculos derivados de operaciones de venta definidas, aplicando las fórmulas comerciales adecuadas.

## Índice

### **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 profesiona.

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 Normativa y usos habituales en la elaboración de la documentación comercial.

3.4 Elaboración de la documentación.

3.5 Aplicaciones informáticas para la elaboración y organización de la documentación comercial.

---

<sup>1</sup> Una vez superado el curso

**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.