



Curso ON-LINE

# ORGANIZACIÓN DE PROCESOS DE VENTA

---

Titulación expedida por la Universidad Antonio de Nebrija  
en colaboración con AGRUPACIÓN VÉRTICE<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 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 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.

**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.